14

Derecho & Argumentación

# Frans H. van Eemeren

## La teoría de la argumentación: Una perspectiva pragmadialéctica

PALESTRA

14

Derecho & Argumentación

# Frans H. van Eemeren

## La teoría de la argumentación: Una perspectiva pragmadialéctica

TIRANT LO BLANCH

# LA TEORÍA DE LA ARGUMENTACIÓN: UNA PERSPECTIVA PRAGMADIALÉCTICA

Frans H. van Eemeren

# La teoría de la argumentación: Una perspectiva pragmadialéctica

*Traducción*
Karina Wolf y Cristián Santibáñez

*Del prólogo a la edición en español*
Cristián Santibáñez

PALESTRA EDITORES
Lima — 2019

| | |
|---|---|
| 341.4<br>**E27** | Eemeren, Frans H. van<br>La teoría de la argumentación: Una perspectiva pragmadialéctica/ Frans H. van Eemeren; 1a ed. - Lima: Palestra Editores, 2019.<br>308 p.; 20.5 cm. (Derecho & Argumentación)<br>D.L. 2019-07528<br>ISBN: 978-612-325-080-5<br>1. Derecho 2. Argumentación jurídica 3. Interpretación y aplicación 4. Lógica jurídica 5. Filosofía. |

Derecho & Argumentación

**Consejo Editorial**

Manuel Atienza Rodríguez, Susan Haack, Michele Taruffo, Luis Vega Reñón

**Editor**

Pedro P. Grández Castro

**La teoría de la argumentación:**
**Una perspectiva pragmadialéctica**

FRANS H. VAN EEMEREN

*Palestra Editores: Primera edición, junio 2019*

"Argumentation Theory: A Pragma-dialectical Perspective"
was originally published in English in 2018.
This translation is published by arrangement with the author.

© FRANS H. VAN EEMEREN

©2018: PALESTRA EDITORES S.A.C.
Plaza de la Bandera 125 - Pueblo Libre
Telf. (511) 6378902 | 6378903
palestra@palestraeditores.com | www.palestraeditores.com

©De la traducción: KARINA WOLF Y CRISTIÁN SANTIBÁÑEZ

Impresión y encuadernación:
Grández Gráficos SAC
Mz. E, Lt. 15 - Urb. Santa Rosa - Los Olivos
Junio, 2019

Diagramación:
Gabriela Zabarburú Gamarra

**HECHO EL DEPÓSITO LEGAL EN LA BIBLIOTECA NACIONAL DEL PERÚ N.º 2019-07528**

ISBN: 978-612-325-080-5

Tiraje: 1000 ejemplares
*Impreso en el Perú | Printed in Peru*

TODOS LOS DERECHOS RESERVADOS. QUEDA PROHIBIDA LA REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL DE ESTA OBRA, BAJO NINGUNA FORMA O MEDIO, ELECTRÓNICO O IMPRESO, INCLUYENDO FOTOCOPIADO, GRABADO O ALMACENADO EN ALGÚN SISTEMA INFORMÁTICO, SIN EL CONSENTIMIENTO POR ESCRITO DE LOS TITULARES DEL COPYRIGHT.

# Contenidos

PRÓLOGO A LA EDICIÓN EN ESPAÑOL ..... 9
*Cristián Santibáñez*
De esta traducción ..... 10
Particularidades de los acentos ..... 11
Hacia el futuro ..... 13

PREFACIO ..... 17

***Capítulo 1***
LA TEORÍA DE LA ARGUMENTACIÓN
COMO UNA DISCIPLINA ..... 19

1. La argumentación ..... 19
2. La teoría de la argumentación ..... 22
3. Los conceptos fundamentales en la teoría de la argumentación ..... 26
4. El programa de investigación de la teoría de la argumentación ..... 32
5. Las perspectivas dialéctica y retórica ..... 36

*Capítulo 2*
CONSTRUYENDO UNA TEORÍA DE LA ARGUMENTACIÓN ..... 41

1. Principios metateóricos ..... 41
2. La funcionalización de la teoría de la argumentación ..... 43
3. La socialización de la teoría de la argumentación ..... 47
4. La externalización de la teoría de la argumentación ..... 51
5. La dialectificación de la teoría de la argumentación ..... 54

*Capítulo 3*
UN MODELO DE UNA DISCUSIÓN CRÍTICA ..... 61

1. Resolviendo una diferencia de opinión ..... 61
2. Las etapas en el proceso de resolución ..... 65
3. Los movimientos argumentativos como actos de habla en una discusión crítica ..... 69
4. Los perfiles de movimientos argumentativos dialécticamente relevantes ..... 75
5. Los perfiles dialécticos de los tipos principales de argumentación ..... 78

*Capítulo 4*
LA DISCUSIÓN CRÍTICA Y LA IDENTIFICACIÓN DE FALACIAS ..... 85

1. La mantención de la razonabilidad en el discurso argumentativo ..... 85
2. La razonabilidad en una discusión crítica ..... 89
3. Un código de conducta para el discurso argumentativo razonable ..... 96
4. Las falacias como violaciones del código de conducta ..... 101
5. Las características especiales del tratamiento pragmadialéctico de las falacias ..... 110

*Capítulo 5*
LOS ESTUDIOS DESCRIPTIVOS DEL DISCURSO ARGUMENTATIVO ..... 115

1. Investigaciones cualitativas y cuantitativas ..... 115
2. Los indicadores argumentativos en el discurso ..... 118

3. La identificación de movimientos argumentativos por argumentadores corrientes ..... 123
4. Los estándares de razonabilidad de argumentadores corrientes ..... 127
5. Las falsedades ocultas en el discurso argumentativo ..... 135

*Capítulo 6*
EL ANÁLISIS COMO RECONSTRUCCIÓN ORIENTADA A LA RESOLUCIÓN ..... 139

1. La necesidad de reconstruir el discurso argumentativo ..... 139
2. Las transformaciones analíticas en una reconstrucción motivada por la teoría ..... 142
3. Crear una perspectiva general analítica de un discurso argumentativo ..... 150
4. Ejemplo de análisis de un caso puntual (parte 1) ..... 155
5. Recursos para dar cuenta de una perspectiva general analítica ..... 161

*Capítulo 7*
LA MANIOBRA ESTRATÉGICA EN EL DISCURSO ARGUMENTATIVO ..... 167

1. Mantener un equilibrio entre aspirar a la eficacia y mantener la razonabilidad ..... 167
2. El alcance simultáneo de objetivos dialécticos y retóricos ..... 171
3. Estrategias argumentativas como diseños de maniobra estratégica coordinada ..... 175
4. Las falacias vistas como descarrilamientos de la maniobra estratégica ..... 181
5. Ejemplo de análisis de un caso puntual (parte 2) ..... 184

*Capítulo 8*
DISTINGUIENDO ENTRE DISTINTOS TIPOS DE PRÁCTICAS ARGUMENTATIVAS ..... 191

1. Los tipos de actividades comunicativas como contextos macro institucionalizados ..... 191

2. La caracterización argumentativa de los tipos de actividades comunicativas ..... 194
3. Las precondiciones institucionales para la maniobra estratégica ..... 204
4. Las implementaciones contextualizadas de criterios de validez ..... 208
5. La maniobra estratégica en los tipos de actividades comunicativas provenientes de distintos ámbitos ..... 213

*Capítulo 9*
PATRONES ARGUMENTATIVOS PROTOTÍPICOS ..... 219

1. Patrones argumentativos prototípicos básicos y extendidos ..... 217
2. La diferenciación contextual de patrones argumentativos prototípicos ..... 221
3. La utilización de distintos esquemas argumentativos en tipos de actividades comunicativas diferentes ..... 225
4. Utilizar el mismo esquema argumentativo de manera diferente ..... 231
5. Examinando la variedad de patrones argumentativos ..... 241

*Capítulo 10*
LA PRAGMADIALÉCTICA EN EL CONTEXTO DE OTROS ENFOQUES DE LA ARGUMENTACIÓN ..... 249

1. El estado actual de la teoría de la argumentación ..... 249
2. Enfoques dialécticos formales ..... 254
3. La lógica informal ..... 259
4. Los enfoques retóricos y lingüísticos ..... 265
5. Perspectivas futuras ..... 272

BIBLIOGRAFÍA ..... 277

ÍNDICE ANALÍTICO ..... 295

# Prólogo a la edición en español

La teoría pragmadialéctica de la argumentación, no es un misterio, tiene seguidores y detractores en igual número y efervescencia. Entre sus seguidores, encontramos desde aquellos que siguen la teoría religiosamente, hasta aquellos que la aplican de forma más puntual y casual. Y entre sus detractores, encontramos desde aquellos que consideran que la teoría hace daño al entendimiento del fenómeno argumentativo (¡así lo he leído!), hasta aquellos que piensan que es una teoría que tiene ciertos elementos de beneficio. Ambas posturas, no obstante, solo son posibles si, en efecto, la teoría tiene una consistencia e impacto objetivo tal que es capaz de producir estas reacciones y posiciones.

Evidencia de su consistencia es, precisamente, este libro que hemos traducido, donde se reúnen todos los avances de la teoría, que van desde el temprano uso de la teoría estándar de los actos de habla y la creación de las reglas para una discusión crítica, pasando por el desarrollo en torno a los esquemas argumentativos, siguiéndole estudios de carácter empírico, para posteriormente insertar la dimensión retórica con la noción de maniobras estratégicas, hasta hoy con el estudio de la prácticas argumentativas en actividades argumentativas institucionalizadas de dominios tipos (como el jurídico, la argumentación médica, las negociaciones, etc.). Este libro reúne todo este itinerario, disponiéndolo de forma muy clara, fluida y de fácil comprensión, quizás buscando, nuevamente, asegurar a sus seguidores, y quizás convencer a sus detractores.

Este libro, además, se escribe mirando y atendiendo al este asiático. Como el propio van Eemeren lo atestigua, nace, entre otras razones, por la conversación que tuvo con un colega proveniente de oriente, que ya no es lejano. Esto no es trivial. Este dato da cuenta del alcance de la teoría, el interés que despierta.

En español, este libro se suma a un trabajo sistemático de diferentes académicos por contar con la teoría traducida. Como sabrá el lector, ya se han publicado varios de sus títulos más importantes. Con esta entrega, de la mano de Palestra Editores, accedemos al esfuerzo de su creador principal por poner en solo una narrativa el cómo se debe leer el viaje pragmadialéctico, pero además, y sobre todo, qué podríamos hacer para aportar en su crecimiento, qué cuidados y resguardos tomar, cuál sería el futuro de la investigación. Incluso con cierto riesgo de acrecentar críticos acérrimos, nos dice qué es la teoría de la argumentación, cómo se distingue de otras actividades parientes (el análisis del discurso, la psicología del razonamiento, el análisis lógico de los argumentos). Pero esto debe verse como una invitación, antes que una prescripción. Todo dependerá, como siempre es el caso, de las voluntades e intereses de los académicos trabajando en el área.

## DE ESTA TRADUCCIÓN

Frans van Eemeren ha escrito este libro de una forma muy escolar, esto es, cada párrafo avanza repitiendo los puntos centrales del párrafo anterior para ir introduciendo las nuevas ideas. De modo que hemos tenido que lidiar con una forma de escritura a veces muy circular. Seguro el lector lo notará.

También hemos tenido que tomar una serie de decisiones estilísticas, otras conceptuales y también terminológicas. Por ejemplo, el autor utilizó en casi la totalidad de los casos la expresión *resolving a difference of opinion on the merits*, que literalmente puede ser traducida como "resolver una diferencia de opinión en/sobre/ el mérito", lo que en español el añadido "en el mérito", siempre atendiendo el marco de la teoría de la pragmadialéctica, significaría algo como "de acuerdo con lo que se discute y con ajuste a reglas", las reglas de la pragmadialéctica claro, lo que obviamente es redundante. Por tal razón, lo hemos eliminado, y no se pierde absolutamente nada del

original. Del mismo modo, cada vez que utilizó el concepto *soundness*, lo hemos traducido como "validez", dado los contextos de uso, ya que posibilidades como "robustez", "solvencia" u otros similares, no tenían coherencia con lo que estaba bajo discusión.

En algunas partes el autor utilizó la expresión *stock issues*, lo que tiene un significado muy específico en la tradición de la actividad de debate. Allí la expresión hace alusión a una división, que la teoría del debate ha distinguido, entre cinco componentes lógicos que tendría la posición afirmativa para defender el caso (significancia, topicalidad, daño, límites, solvencia), expresión que hemos traducido aquí simplemente como "conjunto de temas lógicos", pues no estamos seguros de si el autor tiene en mente todos estos elementos cuando usa la expresión.

Van Eemeren hace referencia, y uso, de la noción teórica de *dialectical tier*, propuesta en su minuto por Ralph Johnson. Hasta el momento desconocemos si ha habido una traducción técnica bien fundamentada del concepto de Johnson, por lo que nos hemos decantado por una traducción simple y directa: "nivel dialéctico". Invitamos a los lectores a leer el libro de Johnson *Manifest Rationality* para hacerse una idea más particular de la noción.

Entre las fuentes para sacar ejemplos para dar cuenta de los análisis, van Eemeren utiliza un par de novelas. Hemos dado los títulos en español de tales novelas, pues ya existen sus traducciones oficiales. En el mismo sentido, cuando da el ejemplo con el juego Scrabble, hemos consistentemente referido toda esa parte como un caso en el lenguaje español y no de inglés como el autor originalmente lo expresó (su lengua materna es el holandés).

## PARTICULARIDADES DE LOS ACENTOS

Frente a la claridad en la exposición del itinerario teórico, analítico y empírico de la visión pragmadialéctica sobre el fenómeno argumentativo, se observan una serie de énfasis, o ideas, que se dan por sentadas y que no se desarrollan del todo, o su justificación queda pendiente. Asimismo, muchos puntos de partida del ángulo pragmadialéctico nacen de distinciones de antaño que ya han sido superadas, relativizadas, complementadas, o que ya no tienen importancia.

Ejemplo de lo que sostengo son los siguientes puntos. Al comienzo del libro el autor sostiene que la mejor forma de testear hipótesis

es utilizando métodos cuantitativos. Esto es simplemente del siglo pasado. Hoy investigaciones, experimentos, estudios, van desde el uso de encuestas (cuyo análisis procede con métodos estadísticos), hasta la grabación de interacciones naturales que después se analizan con métodos variados, pasando por el estudio léxico-métricos (que es una combinación cuantitativa-cualitativa), y análisis etnográficos de última generación. Habrá que ver qué tipo de aproximación metodológica calza mejor con un objetivo en relación con el tipo de fenómeno específico bajo observación del dominio amplio de la argumentación.

Cuando describe la noción de *maniobra estratégica*, el autor supone la libre elección (por ejemplo, de los mecanismos —estilísticos retóricos— de presentación), pero luego, cuando describe los tipos de actividades argumentativas (como el dominio institucionalizado del discurso y la acción jurídica) señala que hay constreñimientos, lo que debiera insertarse más decididamente en la descripción inicial del concepto mismo, que es, a final de cuentas, contexto dependiente. De hecho, ciertas maniobras estratégicas, incluyendo el tópico potencial, es materia de obligación; piénsese en la práctica del discurso de justificación/argumentación científica.

Hay cosas inexplicadas que, probablemente, en las publicaciones específicas que alimentan a este libro están debidamente desarrolladas. Un ejemplo de esto es la idea de *predicamento europeo* cuando se ejemplifica con el discurso político parlamentario. Es ciertamente intuitivo que un político de, digamos, los Países Bajos cuando participa en el parlamento europeo defenderá sus intereses nacionales, pero teniendo el cuidado, al mismo tiempo, de preservar el interés de la comunidad europea en general. Pero que ello se convierta en un principio de actuación política deberá explicarse mejor. Y si es el caso, está claro que la idea de maniobra estratégica se define contextualmente. Si es una precondición institucionalizada, aunque sea a nivel tácito, entonces quizás sea bueno profundizar en ella.

Este último problema quizás tenga que ver con que todos los ejemplos que utiliza el autor están, pensarán los pragmadialécticos, fuera de crítica y son correctos para el caso puntual, pues ya habrán funcionado en las publicaciones anteriores. Puede ser el caso, pero sin embargo el nivel de repetición de este libro, en aras de una gran claridad, es excesivo. No hay ningún ejemplo analítico original en este libro.

Y esto último se repite cuando se describe el aporte de algunas teorías del campo y/o se habla de dos grandes precursores: Perelman y Toulmin. Primero, son introducidos de forma tan somera, que el aporte se desperfila; y en segundo término, se les critica, por ejemplo, que no aportaron a nivel empírico. Al menos en el caso de Toulmin, que fue más bien un filósofo de la ciencia, obviamente estaba fuera de su interés proceder con estudios de carácter empírico. Alguna vez señaló el británico retrospectivamente que él nunca pensó en una teoría de la argumentación cuando propuso un modelo para analizar los argumentos en *Los usos de la argumentación*, ya que su foco estaba puesto en el modo que las ciencias del comportamiento estructuran su pretensiones de conocimiento.

## HACIA EL FUTURO

Que se le puedan hacer estas y otras críticas a este libro parte del hecho, como se indicó al comienzo de este prólogo, de un innegable impacto de la teoría pragmadialéctica de la argumentación sobre la forma en que reflexionamos sobre este fenómeno humano. Y, mirando hacia el futuro, quizás sea necesario apoyar la teoría abriéndola hacia dimensiones del hacer humanista y científico en los que, pareciera, aún no ha incursionado. Renovando el alcance de sus estudios empíricos, tanto en objetos (qué estudiar del fenómeno argumentativo) como en metodologías. Por ejemplo, acercarse definitivamente al dominio cognitivo, dejándose llevar por el uso de técnicas como el *eye tracker*, la simulación, el estudio etnográfico, etc. O, definitivamente, entrar a la disputada área de la educación. De que hay espacios para que la teoría crezca, los hay.

Agradecemos una vez más a Frans van Eemeren por su espíritu de trabajo, disposición y por ser uno de los grandes promotores de este dominio de búsqueda y explicación de lo que hace del humano un ser tan especial. Este libro es, nuevamente, una nueva demostración de aquello.

CRISTIÁN SANTIBÁÑEZ
Universidad Católica de la Santísima de Concepción

*Concepción, Chile, marzo de 2019*

*En memoria y con amor a*
*Paul Blom (1943-2013)*

# Prefacio

La teoría de la argumentación es una disciplina que está prosperando, con colecciones de libros, revistas académicas y grandes conferencias generales y mundiales y otras más pequeñas y concentradas, simposios y coloquios de investigación. También existe un manual comprensivo sobre la teoría de la argumentación (*Handbook of Argumentation Theory*), el cual entrega una perspectiva general actualizada sobre los diversos enfoques teóricos de la argumentación que han contribuido a los avances actuales. Sin embargo, resulta más difícil encontrar una introducción breve sobre la teorización que se efectúa en la disciplina, por lo que este libro se escribe con la intención de responder a este vacío.

Una motivación extra que tengo para escribir este libro es que tampoco existe una introducción a la teoría de la pragmadialéctica; el enfoque teórico de la argumentación que he ayudado a crear desde la década de 1970. Las ideas desarrolladas en los distintos componentes del marco teórico de esta teoría han sido explicadas por separado en distintas monografías, pero no es fácil obtener una perspectiva general de cómo se interrelacionan. Es por esto que decidí intentar combinar el logro de ambas demandas al escribir una introducción a la teoría de la argumentación donde la disciplina es vista desde una perspectiva pragmadialéctica.

*Teoría de la argumentación: una perspectiva pragmadialéctica* entrega una introducción general a la teoría de la argumentación,

pero explica la teorización sobre la argumentación de una manera pragmadialéctica. Esto significa que se pone gran énfasis tanto en la dimensión pragmática de la argumentación, en tanto actividad verbal con objetivos definidos, como en su dimensión dialéctica, en tanto intercambio crítico que tiene como fin resolver una diferencia de opinión. Una ventaja de elegir este enfoque es que, de este modo, puede presentarse una perspectiva general clara y coherente con respecto a lo que la teoría de la argumentación implica. Otra ventaja es que me da la oportunidad de explicar sistemáticamente en este complemento a *Argumentación: Análisis y Evaluación*, el libro práctico que escribí junto a Francisca Snoeck Henkemans, las conexiones entre los diversos componentes de la teoría pragmadialéctica.

La idea de escribir este panorama general se basa, en primer lugar, en la estimulante discusión que tuve con Wu Peng. Recibí apoyo adicional con respecto a mi plan para el libro en los intercambios que tuve con Bart Garssen, Ton van Haaften, Francisca Snoeck Henkemans y David Zarefsky. Agradezco muchísimo a estos amigos y colegas por sus útiles consejos. Además, quiero agradecerle a aquellos amigos, colegas y estudiantes que estuvieron dispuestos a leer los borradores de varios capítulos de este libro y ofrecerme sus comentarios constructivos. Junto a los estudiosos de la argumentación que acabo de mencionar, se encuentran Corina Andone, Henrike Jansen, Alfonso Lomeli Hernández, Vahid Niamadpour, Eric de Marez Oyens, Agnes van Rees, Sandra Valencia, Yu Shiyang y Zhang Chuanrui.

FRANS H. VAN EEMEREN

*Ámsterdam, 7 de abril de 2018*

*Capítulo 1*

# La teoría de la argumentación como una disciplina[1]

## 1. LA ARGUMENTACIÓN

El progreso cultural, social e intelectual requiere de un flujo continuo de opiniones. Los puntos de vista necesitan ser manifestados y confrontados con la duda y crítica de aquellos interesados en poner a prueba su aceptabilidad. Esto quiere decir que nacen las diferencias de opinión, se reflexiona sobre ellas y se discuten, en la mayor medida posible, por las partes involucradas. Estas diferencias pueden ser evidentes y expresadas explícitamente, pero también pueden permanecer implícitas. No obstante, si se quieren resolver las diferencias de manera razonable, la argumentación siempre debe presentarse para vencer las dudas y críticas pertinentes. Inclusive cuando se alcanza una resolución, esta solo suele ser temporal y surgirán nuevas diferencias de opinión inevitablemente.

La argumentación nace como respuesta a, o en anticipación de, una diferencia de opinión, ya sea real o simplemente imaginada por el argumentador. La argumentación se presenta cuando la gente asume

---

[1] Este capítulo se basa principalmente en van Eemeren et al. (2014: 1-49) y van Eemeren (2015: 81-109).

que un punto de vista no es compartido por otros, por lo que existe una diferencia de opinión. A menudo, la diferencia de opinión no toma la forma de un desacuerdo total que involucra dos puntos de vista opuestos, sino que permanece básica. En este caso, una de las partes tiene una opinión sobre algo y la otra parte aún no comparte dicha opinión, pero duda si aceptarla o no. Solo tiene sentido presentar una argumentación cuando se presupone que el interlocutor todavía no está convencido de la aceptabilidad del punto de vista en cuestión. De lo contrario, sería inútil presentar la argumentación.

La argumentación siempre está compuesta por una constelación de *proposiciones* presentadas en defensa del punto de vista en cuestión, las cuales pueden ser de distintos tipos y grados de complejidad. En las proposiciones más simples, se hace una conexión entre aquello de lo que se habla (el "sujeto") y una propiedad que le es asignada (el "predicado"). En la proposición *Los gatitos son lindos*, por ejemplo, la propiedad de ser lindos se les asigna a los gatitos. Cuando una posición positiva con respecto a una proposición se expresa en el punto de vista que se está defendiendo, la constelación de proposiciones que compone la "pro-argumentación" pretende incrementar la aceptabilidad del punto de vista al justificar la proposición implicada en el punto de vista: "Sería bueno darle a Elsie un gatito, porque los gatitos son lindos". Cuando se expresa una posición negativa con respecto a una proposición, el punto de vista es negativo y la constelación de proposiciones que compone la "contraargumentación" puede incrementar la aceptabilidad de este punto de vista negativo al refutar la proposición involucrada: "Creo que es un error darle a Elsie un gatito, porque por lo general los niños no son capaces de cuidar debidamente a los animales".

A fin de crear una base apropiada para discutir los distintos tipos de problemas con los que se enfrenta la teoría de la argumentación, en primer lugar, es necesario proporcionar una definición adecuada de argumentación. Como suele ser habitual en la teoría de la argumentación,[2] comenzamos nuestra definición con el significado léxico de los equivalentes de la palabra crucial "argumentación" en una

[2] Véase, por ejemplo, el Manual de teoría de la argumentación (*Handbook of argumentation theory*, van Eemeren et al. 2014: 1-7), en el cual este capítulo se basa en gran parte.

gran variedad de idiomas. Aunque (desafortunadamente) el uso del inglés tiende a desviarse,[3] en la mayoría de los idiomas occidentales las palabras usadas para *argumentación* denotan un fenómeno que se caracteriza principalmente por ser un proceso ("Estoy en el medio de una argumentación") y al mismo tiempo un producto ("Tu argumentación no parece ser muy fuerte"), al ser asociada con la defensa de un punto de vista (lo cual en sí no es parte de la argumentación) y al ser fundamental para mantener la razonabilidad (en vez de participar en actividades cargadas negativamente tales como las disputas o peleas).

Algunas de las características generales pertinentes para definir de manera más precisa a la argumentación en la teoría de la argumentación son independientes de la manera en la que esta palabra se usa en el lenguaje cotidiano. Una de ellas es que la argumentación siempre consiste en una combinación funcional de actos comunicativos, los cuales constituyen conjuntamente el conjunto de actos comunicativos de la argumentación. Aunque los actos comunicativos constitutivos suelen ser actos de habla (presentados de forma oral o por escrito), también pueden ser completa o parcialmente no-verbales, p. ej. visuales. Otra característica general es que la argumentación tiene como fin obtener una respuesta del interlocutor que señale su aceptación del punto de vista que está siendo defendido. Esto quiere decir que, más que ser solo un monólogo, la argumentación es, en principio, parte de un diálogo, por lo que no es solamente un conjunto de actos comunicativos que pretende entender, sino que un conjunto de actos interactivos que pretende lograr el efecto interactivo de la aceptación. Cuando la argumentación se presenta en una discusión cabal, el diálogo que se produce es explícito, mientras que cuando se dirige a una audiencia no interactiva o a lectores, el diálogo permanecerá implícito. Otra característica general de la argumentación es que es una actividad racional de la razón, por lo que el argumentador involucrado debe hacerse responsable de las constelaciones de proposiciones que avanza. Por lo tanto, los compromisos que se generan para el argumentador dependen de los actos comunicativos e interactivos que se han llevado a cabo y de la manera en que estos se relacionan con el punto de vista que se está defendiendo. Una última característica por

[3] Véase van Eemeren et al. (2014: 3-6).

mencionar es que la argumentación siempre implica una apelación al interlocutor como un juez racional que juzga razonablemente. En lugar de jugar con los instintos básicos y prejuicios emocionales de la audiencia, la argumentación tiene como objetivo convencer al interlocutor de la aceptabilidad del punto de vista en cuestión al dejar en claro que cumple con los estándares críticos de razonabilidad mutuamente compartidos.[4]

Al combinar las características generales que acaban de ser mencionadas con las características léxicas mencionadas anteriormente, la argumentación se define de la siguiente manera en la teoría de la argumentación:

> La argumentación es un conjunto de actos comunicativos e interactivos cuyo objetivo es resolver una diferencia de opinión con el interlocutor, al presentar una constelación de proposiciones de las cuales se puede hacer responsable al argumentador,de forma que el punto de vista en cuestión sea aceptable para un juez racional que juzga razonablemente.

## 2. LA TEORÍA DE LA ARGUMENTACIÓN

La disciplina académica que examina la argumentación en todas sus variaciones y manifestaciones se denomina *teoría de la argumentación*. Esta es una denominación general que designa al estudio de la argumentación como un todo, independientemente del ángulo particular del enfoque que los teóricos elijan, de sus intereses específicos y de sus antecedentes intelectuales. Algunos teóricos pueden tener antecedentes en filosofía y lógica y concentrarse, en primer lugar, en los problemas de validez y solidez. Otros teóricos pueden provenir de los estudios de la comunicación, lingüística o retórica y enfocarse en temas como la efectividad de la argumentación y sus modos de presentación. De igual manera, otros fueron educados en leyes o psicología y ponen énfasis en las reglas procedimentales o en su pertinencia.

---

[4] Los conceptos *racional* y *razonable* a menudo parecen ser usados indistintamente, pero creemos que resulta útil hacer una distinción entre actuar racionalmente en el sentido de usar la facultad de razón que uno tiene, y actuar razonablemente en el sentido de utilizar la facultad de razón que uno tiene de manera apropiada.

Dependiendo del tipo de antecedente de los teóricos, distintas denominaciones pueden usarse para referirse a la teoría de la argumentación, tales como *lógica*, *lógica informal*, *retórica* y *análisis del discurso*. Sin embargo, todos estos nombres hacen referencia a un tipo específico de enfoque o actitud hacia la argumentación y usualmente abarcan un contexto más general de interés que solamente la argumentación. Las denominaciones "lógica" y "lógica informal", por ejemplo, indican un enfoque sobre el raciocinio e incluyen también una preocupación por otros usos del razonamiento. Del mismo modo, las denominaciones "retórica" y "análisis del discurso" ponen énfasis en la persuasión verbal y también abarcan, junto al uso argumentativo, otros usos del lenguaje. Es por esto que, a nuestro parecer, *teoría de la argumentación* es el término genérico más apropiado para denominar a esta disciplina.

Ya que la argumentación puede referirse a puntos de vista y diferencias de opinión relacionados a todo tipo de temas y manifestarse en todo tipo de ámbito comunicativo, la teoría de la argumentación es aplicable en una amplia gama de problemáticas y el alcance de la teorización es muy amplio. La teoría de la argumentación aborda el discurso argumentativo en el ámbito profesional (o "técnico"), el ámbito público y el ámbito personal (o "privado"). Los tipos de puntos de vista discutidos en un discurso pueden variar desde puntos de vista evaluativos ("*El viejo juez* es la mejor novela británica publicada recientemente"), a puntos de vista prescriptivos ("Esta propuesta debe llevarse a cabo inmediatamente") y también puntos de vista descriptivos ("El *Boxing Day* cae en jueves este año"). Todos estos puntos de vista implican una apelación a la aceptabilidad que puede estar en cuestión en una diferencia de opinión. Esto significa que la argumentación no solo se utiliza para que se acepten juicios relativos a la verdad, sino que también para obtener aprobación de juicios éticos y estéticos y para asegurar el respaldo de propuestas políticas u otras medidas prácticas. No obstante, cuando la verdad de un juicio debe ser establecida, si esta es una opción, en lugar de refugiarse en la argumentación, la mayoría de las personas preferirán optar por presentar evidencia empírica o alguna prueba lógica (pero podrían presentar la evidencia empírica o la prueba lógica a la par de un apoyo argumentativo que ayude a justificar la veracidad del juicio para otras personas).

Cuando desde un principio está claro que los prerrequisitos fundamentales para el discurso argumentativo razonable no han sido cumplidos, no sirve de nada refugiarse en la argumentación para resolver la diferencia de opinión. Esta situación ocurre cuando los participantes de un discurso están en un estado mental que de alguna manera les impide tener un intercambio razonable, por ejemplo, cuando están completamente borrachos o tan emocionalmente alterados que ya no son capaces de pensar racionalmente. Otro tipo de situación en la que los prerrequisitos fundamentales para el discurso argumentativo no han sido cumplidos ocurre cuando las circunstancias en las que el discurso se produce hacen que tener un intercambio razonable sea imposible, por ejemplo, cuando a los participantes del discurso no se les permite expresar sus ideas libremente ya que, si lo hacen, tendrán sanciones negativas. En ambas situaciones inadecuadas, a los participantes no se les puede hacer responsables de intentar resolver la diferencia de opinión en cuestión mediante el discurso argumentativo debido a causas que se encuentran fuera de su control.[5]

El estudio del discurso argumentativo cuya finalidad es resolver una diferencia de opinión de manera razonable tiene una dimensión crítica normativa y una dimensión empírica descriptiva.[6] En la teoría de la argumentación, ambas dimensiones deben ser plenamente consideradas. En pos de alcanzar su interés por mejorar la calidad del discurso argumentativo cuando así se requiere, los estudiosos de la argumentación deben combinar una orientación empírica sobre cómo realmente se lleva a cabo el discurso argumentativo, con una orientación crítica sobre cómo debería llevarse a cabo. Para darle consistencia a esta combinación desafiante, deben asegurarse de no

---

5 Siguiendo a Barth y Krabbe (1982: 75), llamamos a los prerrequisitos para el discurso argumentativo razonable *condiciones de orden superior*. Las condiciones referentes al estado mental de los participantes son las *condiciones de segundo orden* y las condiciones referentes a las circunstancias son las *condiciones de tercer orden* (van Eemeren & Grootendorst 2004: 189).

6 Estas dos dimensiones son reflejadas en el estándar de razonabilidad dual para el discurso argumentativo: la adecuación para la resolución de una diferencia de opinión ("problema de validez") y la aceptabilidad intersubjetiva ("validez convencional") (Barth 1972; Barth & Krabbe 1982: 21-22). Mientras que el problema de validez es básicamente un asunto teórico, la validez convencional solo puede ser establecida de forma empírica.

examinar el discurso argumentativo solamente de manera descriptiva, como un espécimen de la comunicación e interacción verbal, sino que también medir su calidad en relación con criterios normativos de razonabilidad.

El objetivo general de la teoría de la argumentación, como una disciplina, es proveer de instrumentos teóricos para analizar, evaluar, y producir discursos argumentativos de manera adecuada. El análisis, evaluación y producción del discurso argumentativo hace referencia, en primer lugar, al "punto de partida" de la argumentación, que consiste en el material explícito e implícito y en las premisas procedimentales que funcionan como el punto inicial de la argumentación. En segundo lugar, hacen referencia al "modelo de la argumentación": el diseño justificativo de la constelación de proposiciones explícita o implícitamente avanzadas a favor del punto de vista en cuestión en la diferencia de opinión. Tanto el punto de partida como el modelo de la argumentación deben ser juzgados con criterios pertinentes de evaluación que están en consonancia con todos los requisitos impuestos por un juez racional que juzga razonablemente. Los fines descriptivos y normativos que deben ser buscados cuando se atiende el objetivo general de la teoría de la argumentación pueden ser especificados de la siguiente manera:[7]

(1) Presentar una descripción de los componentes del discurso argumentativo que conjuntamente constituyen el punto de partida de la argumentación;
(2) Presentar estándares normativos para la evaluación del punto de partida de la argumentación que sean apropiados para un juez racional que juzga razonablemente;
(3) Presentar una descripción de los componentes del discurso argumentativo que conjuntamente constituyen el modelo de la argumentación;

[7] Los fines descriptivos de la teoría de la argumentación suelen asociarse con el estudio "émico" de lo que está involucrado cuando se justifican demandas y qué razones son consideradas buenas para aceptar una demanda visto desde la perspectiva "interna" de los argumentadores, mientras que los fines normativos se asocian con el estudio "ético" de ambos asuntos desde la perspectiva "externa" de un teórico crítico.

(4) Presentar estándares normativos para evaluar la argumentación tal como esta se expone en el discurso argumentativo que sean apropiados para un juez racional que juzga razonablemente.

## 3. LOS CONCEPTOS FUNDAMENTALES EN LA TEORÍA DE LA ARGUMENTACIÓN

Ciertos conceptos desempeñan un papel fundamental en la investigación descriptiva y normativa respecto a los puntos de partida y los modelos de la argumentación que se realizan en la teoría de la argumentación. Estos conceptos son indispensables para desarrollar instrumentos teóricos adecuados para mejorar metódicamente la calidad del análisis, evaluación y producción del discurso argumentativo. De ellos, los más distinguidos son los siguientes: "punto de vista", "premisa implícita", "esquema argumentativo", "estructura argumentativa" y "falacia". Introduciremos cada uno de ellos brevemente.[8]

El concepto *punto de vista* hace referencia a lo que está en cuestión en un discurso argumentativo, i. e. lo que está siendo discutido por las partes. Al presentar un punto de vista, un hablante o escritor asume una posición positiva o negativa con respecto a una proposición ("La comida china es deliciosa"). Ya que avanzar un punto de vista implica asumir un compromiso positivo o negativo con respecto a una proposición, quien sea que presente un punto de vista está obligado a defenderlo si es desafiado. Ya sea un punto de vista descriptivo, evaluativo o prescriptivo, en todos los casos implica una demanda de la (in)aceptabilidad de la proposición a la cual el punto de vista hace referencia. Tal es el caso incluso cuando el punto de vista se expresa de forma implícita o de forma indirecta y no asertiva ("¿De verdad queremos prescindir del sueldo?). Un acto comunicativo expresa un punto de vista si implica una demanda a la aceptabilidad en un contexto donde puede esperarse que el interlocutor tenga dudas al respecto.[9]

---

[8] Para una discusión más detallada de estos conceptos, véase van Eemeren (Ed. 2001) y, más sucintamente, van Eemeren et al. (2014: 13-27).

[9] Para una definición del concepto de punto de vista en términos de las condiciones de identidad y de corrección del acto de habla de avanzar un punto de vista, véase Houtlosser (2001: 32).

Aparte de la denominación *punto de vista*, otras denominaciones se utilizan para hacer referencia a conceptos similares. Por un lado, existen denominaciones que, desde ángulos teóricos distintos, hacen referencia a prácticamente el mismo concepto, tales como *afirmación*, *conclusión*, *tesis*, y *proposición de debate*. Los conceptos que estas denominaciones denotan son utilizados en los estudios de Toulmin y sus seguidores ("demanda o pretensión"), por diversos tipos de lógicos ("conclusión"), dialécticos que se conectan con la tradición introducida en *Los Tópicos* de Aristóteles ("tesis") y estudiosos de la comunicación interesados en el debate académico americano ("proposición de debate"). Por el otro lado, existen términos, tales como *creencia*, *opinión* y *actitud*, que hacen referencia a nociones psicológicas que están relacionadas con un punto de vista, pero estos términos difieren en aspectos importantes del mismo. Los conceptos en cuestión son implementados en investigaciones cognitivas y en epistemología ("creencia"), en análisis del discurso orientado a la conversación ("opinión"), y en psicología social y estudios cognitivos ("actitud").

Si ciertos elementos que están implícitos en un discurso argumentativo no son considerados, suele resultar difícil explicar cómo exactamente es que el discurso pueda servir para resolver una diferencia de opinión. Esto es aplicable, por ejemplo, a puntos de partida que fueron dejados implícitos, pero también a puntos de vista inexpresados y, más concretamente, a *premisas inexpresadas* en la argumentación que es avanzada. Tradicionalmente, a esta forma de dejar la argumentación parcialmente implícita ("A Bart le encantará el queso porque es holandés") se le llama *entimemática* y es bastante común en el discurso argumentativo cotidiano. Las premisas que se dejan inexpresadas en la argumentación entimemática necesitan ser identificadas porque suelen ser fundamentales para la transferencia de aceptabilidad de las premisas que se explicitan en la argumentación para el punto de vista que es defendido.

En la práctica (como, por ejemplo, en "A Bart le encantará el queso porque es holandés"), la identificación de elementos implícitos no es problemática a menudo porque resulta obvio lo que no fue expresado. Si se desea, el razonamiento que subyace a la argumentación podría reconstruirse fácilmente haciéndolo lógicamente válido al agregar la premisa "Si la premisa explícita, entonces el punto de vista". Tal análisis lógico, sin embargo, suele ser insatisfactorio porque solamente

repite lo que ya ha sido dicho y, por lo tanto, no logra proporcionar información nueva ("Si Bart es holandés, entonces le encantará el queso"). Ya que la argumentación siempre se presenta en algún tipo de entorno contextual específico, existen, por regla general, diversos recursos pragmáticos para completar la argumentación de una manera más informativa ("A los holandeses les encanta el queso"). Las pistas contextuales para la identificación de premisas inexpresadas pueden ser provistas por el contexto lingüístico, situacional, institucional e intertextual del evento discursivo correspondiente, mientras que las inferencias pragmáticas que puedan hacerse (p. ej. "implicaturas conversacionales") y la información general o específica pertinente al caso en cuestión pueden proveer pistas pragmáticas adicionales.[10]

Dependiendo de los antecedentes teóricos de los analistas, pueden utilizarse distintas nociones para referirse a las premisas inexpresadas: junto a *implícitas*, *suprimidas*, *tácitas*, *premisa/razón/argumento faltante* también *garantía*, *implicatura*, *suposición* e incluso *asunción*, *inferencia* e *implicación*. Entre las perspectivas teóricas que ejemplifican las diversas posturas sobre las premisas inexpresadas se encuentran el enfoque "tradicional lógico", "deductivismo" moderno y el "enfoque pluralista lógico", pero también la "postura del garante" (inspirada en la interpretación dominante de esta noción toulminiana), el enfoque "retórico tradicional" enfocado en el entimema, los enfoques "retóricos modernos" concentrados en la relación entre texto, contexto y efecto, el enfoque "interactivo" del análisis del discurso y el enfoque pragmadialéctico prevalente en este libro.

Resulta difícil determinar si la argumentación contribuye a la defensa de un punto de vista si el tipo de argumentación que se presenta no puede identificarse. Luego, resulta difícil determinar exactamente qué "preguntas críticas" se asocian con el "esquema argumentativo" en el cual se basa la argumentación. Un *esquema argumentativo* (también llamado *esquema argumental*) caracteriza la forma en la que se supone que la razón en favor de un punto de vista provoca una transferencia de aceptabilidad al mismo en un tipo particular de argumentación (p. ej. "A Bart le encantará el queso porque es holandés y es característico de

[10] Para los recursos pragmáticos que pueden usarse para explicar la reconstrucción de elementos inexpresados en el discurso argumentativo, véase van Eemeren (2010: 16-19).

la gente holandesa que les encanta el queso"). Dependiendo del tipo de relación establecida por el esquema argumentativo, tipos específicos de preguntas críticas son apropiadas para juzgar la argumentación. Estas preguntas críticas capturan la justificación pragmática que se aporta en la argumentación para producir una transferencia de aceptabilidad de la razón presentada al punto de vista.

Desde que Perelman y Olbrechts-Tyteca (1969) introdujeron el concepto de esquemas argumentativos (el cual ya subyacía implícitamente en los tipos de argumentación discutidos en manuales americanos para el debate) en su "Nueva Retórica",[11] los esquemas argumentativos han sido un concepto crucial en la teoría de la argumentación. En un gran número de enfoques, la verificación de la validez de estos esquemas argumentativos complementa, si es que no reemplaza, la prueba de validez formal de la lógica. Esto explica por qué la definición teórica de los esquemas argumentativos, su categorización, la forma en que pueden identificarse y su conexión con las premisas inexpresadas y los *topoi* se han vuelto temas prominentes de investigación. Algunos teóricos de la argumentación se mantienen en su tratamiento de los esquemas argumentativos cercanos a la tradición tópica clásica. En la Nueva Retórica, se distinguen sobre la base de principios de "asociación" que provocan una transferencia persuasiva de aceptabilidad desde la razón al punto de vista.[12] Otros teóricos empiezan su categorización de los esquemas argumentativos con las garantías de Toulmin. De igual forma, otros estudiosos de la argumentación recurren, para su tipología, a distinciones hechas por usuarios del lenguaje cotidiano en la práctica argumentativa. En la pragmadialéctica, la distinción entre esquemas argumentativos se basa en principios pragmáticos que tienen una función dialéctica en la conducción del discurso argumentativo. En los enfoques dialécticos modernos, la función dialéctica de los esquemas argumentativos también parece ser el punto de partida.

---

11 Perelman y Olbrechts-Tyteca (1958) hablaron de *schèmes argumentatifs – argumentation schemes* (esquemas argumentativos) en la traducción al inglés (1969) de su estudio.

12 El principio de "disociación", que Perelman y Olbrechts-Tyteca también discuten, no tiene relación con los esquemas argumentativos (van Rees 2009).

Si no queda claro cómo exactamente las diversas razones avanzadas para defender un punto de vista se relacionan entre sí para apoyar el punto de vista ("No debería asistir a la ceremonia porque odio esos eventos públicos; además, esta ceremonia ni siquiera es oficialmente reconocida y el día en el que se celebrará no estaré en la ciudad"), no puede determinarse si la argumentación en su totalidad constituye una defensa adecuada. Por este motivo es necesario descubrir la *estructura argumentativa* de la argumentación. En la teoría de la argumentación, se han distinguido distintas formas de combinar razones para caracterizar los distintos tipos de estructuras argumentativas que pueden usarse como instrumentos para defender un punto de vista. Confusamente, los teóricos de la argumentación no concuerdan plenamente con respecto a cuál va a ser el fundamento para hacer las distinciones necesarias, y distintas convenciones terminológicas han sido desarrolladas para lidiar con las estructuras argumentativas.

Algunos teóricos de la argumentación creen que la estructura argumentativa está determinada por el proceso de razonamiento subyacente de la argumentación, y comienzan desde una perspectiva lógica sobre la manera en que las combinaciones de razones se manifiestan. Otros teóricos de la argumentación se centran en los diversos tipos de funciones que las combinaciones de razones cumplen en el proceso argumentativo y optan por usar una perspectiva pragmática. Cuando se trata de analizar la estructura argumentativa, los teóricos orientados a la lógica se dedican a diagramar los patrones lógicos, mientras que los teóricos orientados a la pragmática diagraman las distintas formas funcionales en las que las razones avanzadas en el intercambio argumentativo apoyan el punto de vista en cuestión.

Tanto los lógicos formales como informales optan, por regla general, por una perspectiva "lógica" o "lógica-epistémica".[13] Su finalidad es aclarar cómo una combinación de premisas que constituyen una argumentación le presta apoyo lógico o lógico-epistémico a una conclusión. En el proceso, generalmente distinguen entre *argumentación conjunta*, consistente en razones que apoyan el punto de vista de manera interdependiente, y *argumentación convergente*, en la que las razones proveen apoyo independiente al punto de vista. Por lo general,

[13] En la lógica informal, también existe un enfoque basado en el modelo de Toulmin (Freeman 1991).

los lógicos informales también suelen distinguir entre *argumentación serial*, en la cual una razón que es avanzada es a su vez apoyada por otra razón (un proceso que puede ser continuado). Las distinciones hechas en la lógica informal son similares a la división pragmadialéctica según la forma en que los distintos argumentos funcionan como respuestas a dudas o críticas: *argumentación coordinada*, *múltiple* y *subordinada*.[14]

En un discurso argumentativo no se resolverá adecuadamente la diferencia de opinión en cuestión si las "falacias" que ocurren en el discurso ("¿Qué sabes tú? Solo eres un estudiante") no son detectadas. En la teoría de la argumentación, diversos tipos de posturas sobre las falacias han sido desarrollados además de distintos enfoques para distinguirlas y los distintos métodos para identificarlas. Característicamente, Aristóteles, quien empezó el estudio de las falacias, las colocó en el contexto de un diálogo en el que una persona ataca una tesis y otra persona la defiende. Su postura sobre las falacias como casos de razonamientos aparentemente válidos que son, de hecho, inválidos, ha mantenido su autoridad durante un largo tiempo. La adición más notable a la lista aristotélica de falacias consiste en las *falacias ad* (p. ej. *argumentum ad hominem*), una categoría de argumentos que fue primeramente distinguida por Locke. Sin excluir los resultados obtenidos de la perspectiva dialéctica aristotélica, tiempo después en libros de lógica, la perspectiva cambia a una monólogica. Las falacias entonces se convirtieron en errores en el razonamiento en lugar de maniobras engañosas de una parte que intenta engañar a la otra parte.

Luego de que Hamblin (1970) criticara severamente el "Tratamiento Estándar" de las falacias en textos lógicos como argumentos que parecen válidos pero no lo son, varios enfoques nuevos fueron desarrollados. Un nuevo punto de partida consiste en abordar las falacias desde una perspectiva formal y recurrir a lógicas modernas más sofisticadas que las lógicas silogísticas, proposicionales y de predicado. En lugar de proporcionarle a todas las falacias un análisis común, este enfoque es pluralista puesto que a cada falacia se le otorga su propio tratamiento (Woods & Walton 1989). Inspirados en la propuesta de Hamblin para encontrar una alternativa al Tratamiento Estándar,

[14] Una traducción fiel de las estructuras argumentativas de la pragmadialéctica, en términos de aquellas distinguidas en la lógica informal, se complica, a pesar de las similitudes, por las conceptualizaciones diferentes.

en enfoques que son "dialécticos formales", se elige un enfoque que considera a las falacias como movimientos argumentativos que no pueden generarse a partir de las reglas de producción para argumentos racionales (Barth & Krabbe 1982). Posteriormente, las dos perspectivas formales fueron combinadas al integrar explícitamente en la teorización sobre las falacias, los tipos de diálogos en los que el discurso argumentativo tiene lugar (Walton & Krabbe 1995). La postura pragmadialéctica de las falacias como "descarrilamientos de maniobras estratégicas" que involucran la violación de las reglas por tener una discusión razonable, será explicada en el Capítulo 4 de este libro.

## 4. EL PROGRAMA DE INVESTIGACIÓN DE LA TEORÍA DE LA ARGUMENTACIÓN

Ya que el estudio del discurso argumentativo que tiene como finalidad la resolución de una diferencia de opinión de manera razonable tiene tanto una dimensión normativa crítica como una dimensión empírica descriptiva, ambas dimensiones deben ser debidamente consideradas en la teoría de la argumentación. Para conectar de manera sistemática la dimensión normativa del estudio de la argumentación con la dimensión descriptiva, debe llevarse a cabo un programa de investigación complejo que abarque cinco componentes interrelacionados.[15] En primer lugar, se necesita un componente filosófico en el que se presente una concepción coherente y apropiada de razonabilidad. En segundo lugar, basándose en esta concepción filosófica de razonabilidad, en el componente teórico del programa de investigación, debe desarrollarse un modelo para el discurso argumentativo razonable. En tercer lugar, en el componente empírico, la realidad argumentativa debe analizarse de manera metódica para poder adquirir una comprensión precisa de la conducta real del discurso argumentativo. En cuarto lugar, basándose en los resultados de la investigación filosófica, teórica y empírica, en el componente analítico del programa de investigación deben crearse los instrumentos apropiados para reconstruir un discurso argumentativo real desde la perspectiva del modelo teórico. En quinto lugar, empezando con un

[15] Para una descripción más elaborada de este programa de investigación, véase van Eemeren (2015: Cap. 5).

análisis sólido que utilice los conocimientos obtenidos en los otros componentes, en el componente práctico los problemas relacionados con el manejo adecuado de las exigencias de varios tipos de prácticas argumentativas deben ser abordados.

En el *componente filosófico* del programa de investigación, la pregunta central es qué significa ser razonable en el discurso argumentativo. En la teoría de la argumentación, esta cuestión debe ser objeto de una reflexión sistemática permanente. En la realidad, no existe un acuerdo general entre los teóricos de la argumentación con respecto a en qué consiste la razonabilidad. Basándonos en las concepciones de razonabilidad distinguidas por Toulmin (1976), puede observarse que algunos teóricos de la argumentación (orientados a la retórica) parecen adoptar una filosofía "antropológica" de la razonabilidad, en la cual la razonabilidad depende principalmente de un acuerdo entre miembros de una comunidad, mientras que otros teóricos de la argumentación (orientados a la dialéctica) están a favor de una filosofía "crítica" de la razonabilidad, en la cual la razonabilidad depende, en primer lugar, de la concordancia con procedimientos de evaluación crítica.

El objetivo principal del *componente teórico* es desarrollar un modelo del discurso argumentativo que pueda servir como un marco conceptual y terminológico para el estudio de la argumentación. El modelo teórico da forma a la concepción filosófica de la razonabilidad favorecida al especificar a qué equivale aspirar a esta concepción de razonabilidad en términos de los movimientos argumentativos que pueden hacerse, las etapas en el procedimiento argumentativo y las condiciones de validez. Si cumple con su propósito adecuadamente, el modelo tiene una función heurística, analítica y crítica al abordar la producción, el análisis y la evaluación del discurso argumentativo.

En el *componente empírico,* centrándonos especialmente en factores que son relevantes desde la perspectiva del modelo teórico, se examina la producción, interpretación y evaluación del discurso argumentativo real. Se requiere investigación cualitativa empírica basada en introspección y observación para estudios de caso y para identificar características específicas del discurso argumentativo. Investigación cuantitativa basada en información numérica y estadística es necesaria cuando deben evaluarse hipótesis generales respecto a la producción, la interpretación o la evaluación del discurso argumentativo. Ya que cada uno de estos dos tipos de investigaciones empíricas posee una

función específica para la obtención de una mayor comprensión de la realidad argumentativa, ambos tienen un lugar en el desarrollo del programa de investigación de la teoría de la argumentación —la investigación cuantitativa generalmente siendo precedida por investigación cualitativa preparatoria.

En el *componente analítico* del programa de investigación de la teoría de la argumentación, se desarrollan instrumentos analíticos que pueden servir como herramientas para la reconstrucción sistemática del discurso argumentativo. En tal reconstrucción, la forma en que se manifiesta un cierto discurso argumentativo en la realidad argumentativa se ve desde la perspectiva del modelo teórico. Esto tendrá como resultado una "perspectiva general analítica" de todos los elementos del discurso (puntos de vista, argumentos, etc.) que son pertinentes para su evaluación como un intento de resolver una diferencia de opinión de una manera razonable. El componente analítico es fundamental en el programa de investigación ya que es un instrumento que consigue una integración fundamentada de la dimensión descriptiva y la dimensión normativa del estudio de la argumentación.

Finalmente, el *componente práctico* del programa de investigación se enfoca en la conducta del discurso argumentativo en la gran variedad de prácticas argumentativas específicas que han evolucionado en la realidad argumentativa, que van desde los debates parlamentarios en el ámbito político y consultas médicas en el ámbito médico, a la publicidad multimodal en el ámbito comercial. A menudo, el interés en los defectos de la conducta del discurso argumentativo en prácticas argumentativas particulares, motiva a los académicos a involucrarse con la teoría de la argumentación y los hace volver a dichas prácticas con los resultados de su investigación. En el componente práctico del programa de investigación debe determinarse qué competencias productivas, analíticas y evaluativas necesitan los argumentadores para participar de forma adecuada en tales contextos más o menos institucionalizados. Deben desarrollarse métodos adecuados para llevarlos, cuando sea necesario, a la altura de la circunstancia. Otro tipo de intervención práctica consiste en proponer nuevos o mejorados "formatos" o "diseños" procedimentales para conducir un tipo específico de discurso argumentativo. En el componente práctico, se aprovechan todos los conocimientos relevantes filosóficos, teóricos, empíricos y analíticos obtenidos en los otros componentes.

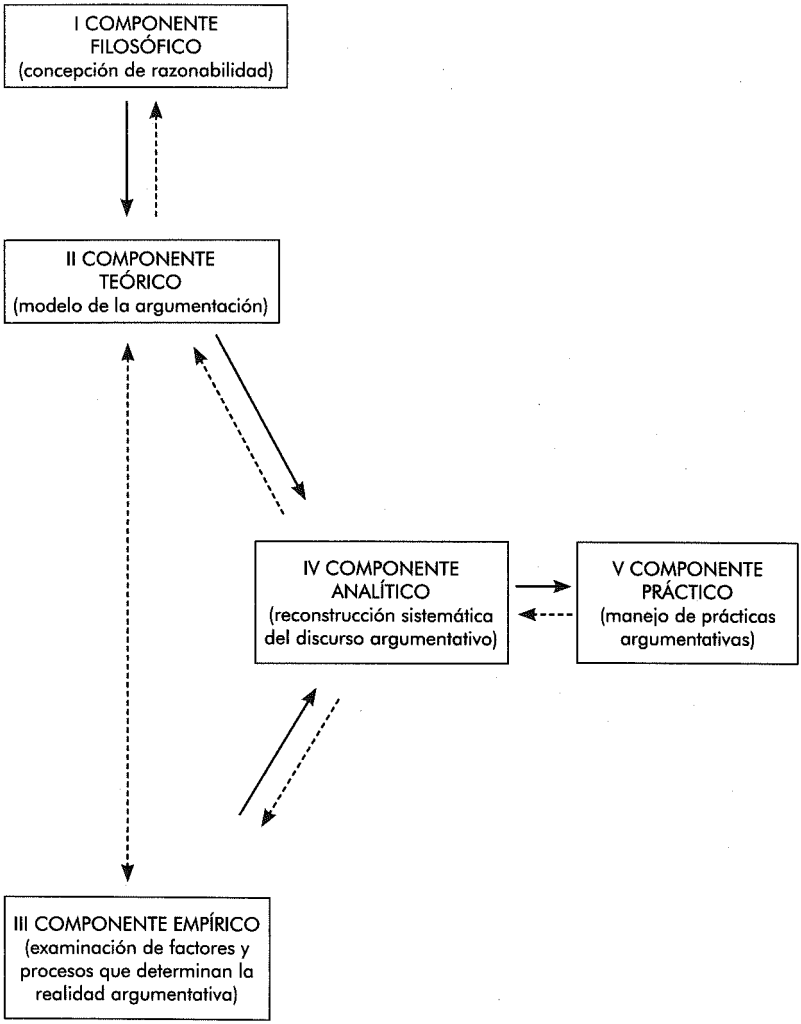



***Figura 1.1***

*Componentes del programa de investigación de la teoría de la argumentación*

## 5. LAS PERSPECTIVAS DIALÉCTICA Y RETÓRICA

En la Antigüedad, los antepasados de la teoría moderna de la argumentación son la dialéctica antigua (en combinación con la lógica silogística[16]) y la retórica antigua. Actualmente, estas perspectivas diferentes sobre el discurso argumentativo se conocen como *dialéctica clásica* y *retórica clásica*. Aunque frecuentemente hablamos de la dialéctica y la retórica clásicas como si cada una de ellas constituyese un todo unificado y bien articulado, en la Grecia y la Roma antiguas y el período postclásico nunca fue así. Diversos estudiosos hicieron sus propios aportes para el desarrollo de la perspectiva dialéctica y la retórica y de ningún modo existía plena armonía entre sus posturas.

La dialéctica de Aristóteles inició una larga tradición con la cual la teoría de la argumentación tiene una gran deuda.[17] El concepto aristotélico de dialéctica se entiende mejor como el arte de indagar mediante el diálogo crítico. En tal diálogo crítico, se pone a prueba una tesis al hacer que una persona que presenta una afirmación responda a preguntas escépticas por parte de otra persona con la finalidad de exponer contradicciones en la afirmación que está siendo sostenida. En un diálogo dialéctico en sentido aristotélico, la pertinencia de una afirmación se evalúa cooperativamente por las partes involucradas al establecer puntos de partida comúnmente aceptados, luego extrayendo implicaciones de esas premisas y después determinando su compatibilidad con la afirmación original. Cuando surgen contradicciones en este tipo de diálogo, se pueden presentar afirmaciones reexaminadas para evitar tales problemas. Este método de oposición reglamentada se considera un método colaborativo en el que se aprovecha la lógica para cambiar las opiniones y las conjeturas por creencias más seguras.

En el concepto de retórica de Aristóteles, el énfasis está en la producción de argumentación efectiva para una audiencia en un monólogo. En el sentido aristotélico, la retórica trata con los principios de la persuasión efectiva que son instrumentales para lograr consentimiento o consenso cuando el tema en cuestión no se presta

---

16 Hasta el siglo XVII, la denominación para lógica solía ser *dialéctica* (Scholz 1967: 8).

17 Nos basamos en la recopilación de obras de Aristóteles para referirnos a su lógica silogística, dialéctica y retórica (Aristóteles 1984).

para una demostración lógica con plena certeza. La retórica aristotélica se enfoca en los efectos persuasivos que los argumentadores, por así decirlo, tienen derecho a lograr basándose en la calidad de sus discursos argumentativos, en vez de los efectos persuasivos que en realidad se logran. La herramienta argumentativa más destacada de la retórica clásica es el entimema, un silogismo incompleto con premisas que se suponen aceptables para la audiencia y que, al parecer, su efectividad radica en que la audiencia completa el silogismo. La retórica aristotélica guarda poca similitud con las "teorías de la persuasión" de la época actual que se centran en el análisis de cómo se forman y se cambian actitudes y que tratan con los efectos persuasivos provocados de una u otra manera.[18]

Tanto la perspectiva dialéctica (combinada con la lógica silogística) como la perspectiva retórica, han seguido ocupando un lugar destacado en el mundo académico de la argumentación postclásica. No obstante, las formas en las que fueron definidas han cambiado considerablemente a lo largo de los años. En la retórica moderna, la división clásica de las tareas del orador y las partes del discurso, las cuales eran desarrolladas de manera independiente en la Antigüedad, son combinadas en lo que se conoce como "el sistema de la retórica antigua". Con el tiempo, la división del trabajo entre la dialéctica y la retórica sugerida por Aristóteles (y al que se le hace referencia mediante el término *antistrophos*) se convirtió en una relación más competitiva dado el tratamiento de otros. Cicerón, por su parte, puso a la retórica primero; Boecio, por otro lado, consideró que la dialéctica era más importante. Dicha competición llevó, al final, a que el tratamiento de dos tareas vitales de los oradores se transfiriera de la retórica a la dialéctica: la selección del material para el discurso (*inventio*) y el ordenamiento del discurso (*dispositio*) —dejando únicamente la tarea de elegir las palabras para el discurso (*elocutio*) a la retórica. Este cambio culminó en una división total entre la dialéctica y la retórica, quienes vinieron a ser vistas como dos paradigmas separados e incompatibles.

Cuando nació la teoría de la argumentación moderna luego de la Segunda Guerra Mundial, a consecuencia de su incorporación a

[18] Véase O'Keefe (2002).

la lógica y de la posterior formalización de la misma, la dialéctica había pasado desapercibida por un largo tiempo y la división entre la dialéctica y la retórica era un hecho claro y fácil de discernir. Por ese entonces y separadamente de la dialéctica, la lógica formal se había convertido en la perspectiva dominante en el discurso argumentativo y era fuertemente criticada por los protagonistas más influyentes de la teoría de la argumentación moderna, Toulmin (1973) y Perelman y Olbrechts-Tyteca (1969). Más recientemente, otros teóricos de la argumentación, tales como los retóricos, los lógicos informales y los pragmadialécticos, también han declarado a la lógica insuficiente en su poder teórico para lidiar con la argumentación. Incluso podría decirse que el renacimiento de la teoría moderna de la argumentación se caracteriza por el reemplazo de la lógica formal por otros tipos de enfoques. La mayoría de estos enfoques adoptan una perspectiva dialéctica o retórica en su teorización.

Todos los enfoques dialécticos que se han desarrollado en la teoría moderna de la argumentación se concentran en las preservaciones de la razonabilidad en el discurso argumentativo. En gran medida, se inspiran en las posturas dialécticas del discurso argumentativo de Naess (1969), las propuestas para una lógica del diálogo de Lorenzen y la Escuela de Erlangen (Lorenzen & Lorenz 1978) y la alternativa dialéctica formal ofrecida por Hamblin (1970) para el tratamiento lógico fallido de las falacias. Este es ciertamente el caso de los sistemas de la dialéctica formal propuestos por Barth y Krabbe (1982) y su extensión pragmática con tipos de diálogos hecha por Walton y Krabbe (1995), pero también es aplicable al enfoque pragmadialéctico del discurso argumentativo presentado en este libro.

Todos los enfoques retóricos desarrollados en la teoría moderna de la argumentación giran en torno a la eficacia del discurso argumentativo, a pesar de que la perspectiva retórica ha sido constantemente redefinida con el paso del tiempo. La retórica clásica ha seguido siendo una fuente primordial de inspiración para los retóricos modernos, no solo porque aprecian las teorías antiguas de la retórica, sino porque es debido a retóricos o conocimientos teóricos clásicos que los retóricos modernos se sienten atraídos a la disciplina. Sin embargo, en la Gran Retórica, tal como se practica actualmente en Estados Unidos, puede observarse una infinidad de influencias adicionales provenientes de otras fuentes, variando desde la teoría social de la acción comunicativa

de Habermas hasta ideas postmodernas. En la tradición americana de la comunicación y del debate, los enfoques retóricos de la argumentación son prevalentes, pero, en cierta medida, también lo son en ramas de la lingüística tales como en el análisis del discurso y de la conversación. Algunos teóricos orientados a la argumentación han logrado identificar rasgos característicos de los tipos específicos de discursos argumentativos o proporcionar estudios de casos iluminadores de discursos argumentativos.[19]

A pesar de que esto no siempre se reconoce explícitamente, tanto ciertos enfoques lógicos como la mayor parte de otros enfoques modernos de la argumentación son fuertemente afectados por la perspectiva dialéctica o la retórica de la argumentación desarrolladas en la Antigüedad. Identificar los enfoques modernos, sin más preámbulos, ya sea haciendo lógica, o dialéctica o retórica sería demasiado simple, pero el alcance y ámbito de un gran número de ellos son, en práctica, usualmente determinados, si es que no limitados, por la adopción exclusiva de una de estas perspectivas. Tratar la teoría de la argumentación como una rama de la lógica formal, como algunos estudiosos de la argumentación lo hacen, no es una alternativa ilegítima, pero desvía la atención de manera improductiva de la dimensión pragmática de la reconstrucción de premisas inexpresadas, de la evaluación de justificaciones argumentativas y de la identificación de patrones argumentativos en comunicaciones e interacciones verbales. A su vez, ver a la teoría de la argumentación simplemente como hacer dialéctica corre el riesgo de que los diversos tipos de factores contextuales y otros pragmáticos que influyen en la efectividad del discurso argumentativo sean ignorados, mientras que al ver la teoría de la argumentación como simplemente hacer retórica no se explora plenamente la dimensión crítica involucrada en la mantención de la razonabilidad.

Los avances actuales de la teoría de la argumentación se caracterizan por la coexistencia de una variedad de enfoques teóricos, los cuales difieren considerablemente en tanto conceptualización, alcance y refinamiento teórico. Algunos de ellos, sobre todo aquellos desa-

[19] Véase, por ejemplo, Leff y Mohrmann (1993), Zarefsky (1986, 1990) y Fahnestock (1999).

rrollados por estudiosos con antecedentes lingüísticos, en análisis del discurso y retórica, son mayormente (o a veces hasta completamente) descriptivos. Estos teóricos están principalmente interesados en descubrir cómo los hablantes y escritores intentan convencer o persuadir a otros en el discurso argumentativo mediante el uso de ciertos mecanismos lingüísticos u otros medios persuasivos. Otros estudiosos, que generalmente se inspiran en ideas provenientes de la filosofía, lógica o el derecho, abordan de manera normativa la argumentación para desarrollar criterios de validez que deben ser cumplidos en la argumentación que puede ser calificada como racional y razonable. Estos teóricos se centran, por ejemplo, en la función epistémica de la argumentación o en las falacias que pueden ocurrir en el discurso argumentativo.

Este libro tiene como su punto de partida que la teoría de la argumentación cumple mejor su propósito si incluye tanto investigación descriptiva como normativa y si las dimensiones lógica, dialéctica y retórica del discurso argumentativo son incorporadas en la investigación. Aprovechar los diferentes tipos de conocimientos obtenidos de una combinación sistemática de todas estas perspectivas, nos guiará a una comprensión mayor y más completa del discurso argumentativo. En los siguientes capítulos dejaremos en claro cómo esta comprensión puede lograrse mediante la creación de una perspectiva pragmadialéctica interdisciplinaria en la cual se integran ideas de la perspectiva dialéctica y de la retórica y, cuando sea necesario, son apoyadas por ideas de la lógica y la filosofía, la lingüística y el análisis del discurso, la psicología, sociología y derecho, y el estudio de la comunicación y el debate.

*Capítulo 2*

# Construyendo una teoría de la argumentación[1]

## 1. PRINCIPIOS METATEÓRICOS

Con el objetivo de teorizar de manera adecuada la argumentación, debemos observar ciertos principios metateóricos que, a nuestro parecer, deben ser considerados al momento de construir una teoría relevante de la argumentación. Estos principios hacen referencia a características fundamentales de la teorización que definen la naturaleza de la teoría a la que está dirigida, así como la manera en la que se debe construir tal teoría. Determinan los requisitos metodológicos que deben cumplirse para que una teoría de la argumentación cumpla con su propósito y para evitar deficiencias al momento de teorizar. Debido a que los principios metateóricos señalan qué tipo de forma debe tomar la teoría que se construye, constituyen los puntos de partida metodológicos que regulan la forma en la que la teorización debe llevarse a cabo. Mediante la explicación de cuáles de los principios metateóricos consideramos vitales para la teorización, antes de que presentemos la teoría pragmadialéctica en los siguientes capítulos, no solamente dejamos en claro, a nuestro parecer, lo que implica la

[1] Este capítulo se basa principalmente en van Eemeren y Grootendorst (1984: 1-18).

teorización adecuada sobre la argumentación, sino que cuáles son las características distintivas de la perspectiva del estudio de la argumentación que se expone en este libro. Es la implementación de estos principios metateóricos lo que distingue claramente a la teoría pragmadialéctica de la argumentación de otros enfoques.

Los principios metateóricos que orientan al enfoque pragmadialéctico fueron establecidos sobre la base de nuestra reflexión de la teorización sobre la argumentación en otros enfoques teóricos de la argumentación que analizamos en la década de 1970. Cada uno de estos principios fue inspirado en nuestra examinación de los diversos enfoques y todos fueron articulados para evitar ciertos inconvenientes que notamos durante el proceso. Junto a los enfoques clásicos de la *lógica-silogística-cum-dialéctica* y la retórica de Aristóteles y otros filósofos de la Antigüedad, se encontraban la lógica formal moderna, la retórica moderna y el debate académico americano, las herramientas analíticas de Naess para aclarar las discusiones, el modelo procesal de la argumentación de Toulmin, la nueva retórica de Perelman y Olbrechts-Tyteca, y la dialéctica formal *in statu nascendi* de Barth y Krabbe.

Los principios metateóricos para la teorización sobre la argumentación que determinan los puntos de partida metodológicos de la pragmadialéctica, son la "funcionalización", "socialización", "externalización" y "dialectificación". A nuestro parecer, estos cuatro principios generales necesitan aplicarse explícita y consistentemente en la teorización sobre la argumentación. En este sentido, desde el comienzo han constituido el marco metodológico en el cual ha ocurrido el desarrollo de la teoría pragmadialéctica. Cada uno de los principios involucrados señala una faceta particular de la forma en la que la argumentación debe tratarse en la teorización —cada vez en contraposición con la forma en la que se trata en otros enfoques específicos—. Cuando los cuatro principios son adoptados conjuntamente, definen la posición única que el enfoque pragmadialéctico, a pesar de ciertos elementos en común con otros enfoques varios, ocupa en la teoría de la argumentación.

Los principios de funcionalización, socialización, externalización y dialectificación nos permiten hacerle justicia, en la teorización, a las características generales de la argumentación que hemos discutido en la Sección 1.1. La funcionalización se asocia principalmente con las propiedades de la argumentación como un conjunto de actos

comunicativos; la socialización con sus propiedades de conjunto de actos interactivos; la externalización con identificar de qué puede hacerse responsable el argumentador; y la dialectificación con la determinación de la aceptabilidad de la argumentación para un juez que juzga razonablemente. Como se explicará en lo que queda de este libro, al realizar la interpretación pragmadialéctica del programa de investigación para la teoría de la argumentación, los cuatro principios metateóricos son esenciales para dotar de consistencia, tanto en la investigación descriptiva como en la normativa, a la integración metodológica de la dimensión pragmática y la dimensión dialéctica del estudio del discurso argumentativo al que aspiramos.

## 2. LA FUNCIONALIZACIÓN DE LA TEORÍA DE LA ARGUMENTACIÓN

En los enfoques lógicos, sobre todo en los formales, la argumentación se trata, por regla general, como una inferencia lógica en la que se obtiene una conclusión de ciertas premisas. Esto quiere decir que, en tales enfoques, la argumentación es vista exclusivamente en términos estructurales. Cuando se trata con problemas de lógica, puede que tales tratamientos estructurales sean bastante recomendables, pero cuando están involucrados problemas de argumentación como, por definición, es el caso de la teoría de la argumentación, se desvían del punto. Los tratamientos de la argumentación que son meramente estructurales no le hacen justicia al fundamento funcional del diseño de la argumentación como un conjunto de actos comunicativos e interactivos que tiene como objetivo resolver una diferencia de opinión. Como resultado, se tiende a ignorar la función básica de la argumentación en tanto a gestionar desacuerdos y la forma en la que está orientada a cumplir con esta función.

La argumentación siempre surge en respuesta a, o en anticipación de, una diferencia de opinión, y las líneas de justificación que se eligen en la argumentación son ingeniadas para llevar a cabo el propósito de resolver esta diferencia de opinión en el caso en cuestión. La necesidad de argumentar, los requisitos que la justificación, por medio de la argumentación, debe cumplir y la estructura de la argumentación como un todo se adaptan, en principio, a las dudas presuntas o efectivamente expresadas, objeciones y contrademandas

de su interlocutor, y esto se refleja en los movimientos argumentativos que se hacen en el discurso. La teorización sobre la argumentación debería, por lo tanto, concentrarse en las funciones específicas que los diversos tipos de movimientos argumentativos hechos por las partes involucradas en el discurso argumentativo cumplen al momento de gestionar sus desacuerdos. Es por esto que, a nuestro parecer, se necesita la "funcionalización" al lidiar con el tema en cuestión en la teoría de la argumentación.

En la teoría de la argumentación, la funcionalización debería centrarse en determinar cómo los medios lingüísticos, visuales y otros semióticos se usan en la comunicación destinada a resolver una diferencia de opinión a través de la argumentación. Cuando se trata de la argumentación verbal, las funciones argumentativas de tales herramientas comunicativas pueden determinarse al hacer uso de la versión modificada de la teoría de los actos de habla que hemos desarrollado en la pragmadialéctica.[2] Según la teoría de los actos de habla, hablar o escribir un idioma consiste en realizar "actos de habla" que crean ciertos compromisos funcionales relacionados al acto de habla para los usuarios participantes del idioma. Puede que tales compromisos funcionales consistan, en el caso de una promesa, en la obligación de hacer algo, en el caso de una solicitud, en intentar hacer que alguien haga algo, y en el caso de una aseveración, en sostener que algo es el caso. Tratar al discurso argumentativo como la comunicación de tipos específicos de compromisos funcionales mediante actos de habla es una primera manera en la que dotamos de consistencia a la dimensión pragmática del estudio de la argumentación en la teoría pragmadialéctica.

En el discurso oral, así como en el escrito, los hablantes y escritores realizan actos de habla que nosotros llamamos *actos comunicativos* para lograr el efecto comunicativo de comprensión en sus oyentes o lectores.[3] En cada uno de estos actos comunicativos, se le otorga una

---

[2] Las principales fuentes de teoría de los actos de habla en las que nos basamos para construir la teoría de los actos de habla más adecuada para lidiar con la argumentación en la comunicación e interacción verbal, son Austin (1975) y Searle (1969, 1979).

[3] Por motivos de claridad, hemos rebautizado el concepto de "actos ilocucionarios" de Austin y Searle por "actos comunicativos".

función comunicativa determinada a una proposición específica que se presenta en el acto de habla. La proposición involucrada siempre consiste en una referencia a un sujeto (p. ej. *Corina*) y a un predicado que menciona una propiedad (p. ej. *no está usando pantalones*) que se le asigna (p. ej. *Corina no usa pantalones*). Otorgarle una función comunicativa determinada (p. ej. la función de una *solicitud*) a la proposición involucrada completa el acto comunicativo (p. ej. "Solicito a Corina que no use pantalones"). El efecto comunicativo en la comprensión que un acto comunicativo tiene como objetivo, siempre implica la combinación de la proposición expresada y su función comunicativa.

Junto a los actos comunicativos "elementales", en los que la teoría de los actos de habla se enfoca y que son realizados a nivel de las oraciones aisladas, en la pragmadialéctica también distinguimos actos comunicativos "complejos" que generalmente incluyen una combinación de oraciones y son realizados a un nivel textual más elevado, tal como la argumentación. Los actos comunicativos complejos consisten, en principio, en más de un acto comunicativo elemental y se relacionan con otro acto comunicativo realizado o presupuesto en el discurso a un nivel textual más elevado. La argumentación, por ejemplo, incluye en su justificación como premisas, en principio, a actos comunicativos más elementales y siempre se relaciona con un punto de vista.[4] Esto quiere decir que los actos de habla involucrados en un acto comunicativo complejo tienen una función comunicativa al nivel de los actos comunicativos elementales constitutivos (son, por ejemplo, afirmaciones o declaraciones) y otra función comunicativa cuando se consideran conjuntamente (entonces constituyen, por ejemplo, una argumentación). De este modo, cuando se modifica la teoría de los actos de habla al agregar la noción de actos comunicativos complejos al marco teórico, puede dársele consistencia a la funcionalización a la que se apunta en la pragmadialéctica para todos los movimientos argumentativos, tanto a nivel de la oración como a un nivel textual más elevado.

---

[4] Según Toulmin (2003), la argumentación a favor de una demanda o pretensión siempre contiene un "dato" y una "garantía"; en la pragmadialéc ica distinguimos entre premisas "no de enlace" y "de enlace" como apoyo de un punto de vista.

Según la teoría de los actos de habla modificada de forma pragmadialéctica, para que una oración o combinación de oraciones expresadas en el discurso cuenten como un acto comunicativo elemental o complejo particular y sean reconocibles como tal por un oyente o lector, ciertas "condiciones de identificación" deben cumplirse en los actos de habla involucrados. Si no se cumplen estas condiciones de identificación, no es posible para los oyentes o lectores determinar con qué función comunicativa de los actos de habla están lidiando. Al momento de formular las condiciones de identificación del conjunto de actos comunicativos de la argumentación, lo cual es fundamental en la teoría de la argumentación, asumimos que, junto a la argumentación, el hablante o lector ha realizado otro acto comunicativo en el cual se avanza un punto de vista con respecto a la proposición *p*. También asumimos que el hablante o escritor se está dirigiendo al oyente o lector mediante los actos comunicativos elementales 1, 2, ..., n. Luego, las siguientes dos condiciones de identificación deben satisfacerse en el acto comunicativo complejo de la argumentación:

(1) En 1, 2, ..., n se asumen ciertos compromisos con las proposiciones que se expresan en estos actos comunicativos elementales.
(2) La realización de la constelación de los actos comunicativos 1, 2, ..., n cuenta como un intento de justificar *p*, i. e. como un intento del hablante o escritor para convencer al oyente o lector de la aceptabilidad del punto de vista que se avanza con respecto a *p*.

La primera condición de identificación que se establece aquí se llama *condición de contenido proposicional*, ya que señala con qué requisitos necesita cumplir el contenido de las proposiciones que se avanzan en la argumentación. Si esta condición proposicional no se ha cumplido, no se ha avanzado ninguna argumentación. La segunda condición de identidad que se establece aquí se llama la *condición esencial*, ya que señala qué requisitos necesitan realizarse para hacer que la constelación de actos comunicativos elementales que se avanza sea un acto comunicativo complejo de la argumentación. Si esta condición esencial no se ha cumplido, no se ha avanzado ninguna

argumentación. Para ser reconocibles como tales, todos los actos comunicativos, independientemente de qué actos comunicativos sean, necesitan cumplir con las condiciones proposicional y esencial que aplican al acto comunicativo correspondiente.

Puesto que el contenido proposicional y las condiciones esenciales de un acto de habla determinan conjuntamente la identidad de un acto comunicativo, independientemente de si se trata de un acto comunicativo elemental o complejo, es vital para la funcionalización de la teoría de la argumentación que las condiciones de identificación de los actos comunicativos que se realizan en los movimientos argumentativos hechos en un discurso argumentativo sean formuladas de la misma manera para todos los actos comunicativos, siguiendo las pautas que acabamos de demostrar para la argumentación. De este modo, puede presentarse una definición funcional de los distintos tipos de movimientos argumentativos que participan en la resolución de una diferencia de opinión. Esto quiere decir que al funcionalizar la teoría de la argumentación, no solo la argumentación que se avanza en un discurso argumentativo debe describirse como un acto de habla elemental o complejo funcional, sino que también los puntos de vista en cuestión y además todos los otros movimientos argumentativos en el discurso que son fundamentales para la resolución de una diferencia de opinión.

## 3. LA SOCIALIZACIÓN DE LA TEORÍA DE LA ARGUMENTACIÓN

En los enfoques centrados en el rol epistémico de la argumentación de justificar un punto de vista, la argumentación tiende a ser vista principalmente como el producto del proceso de razonamiento de un individuo destinado a establecer la verdad del punto de vista, por ende, ignorando el hecho que la argumentación hace referencia no solamente a los puntos de vista descriptivos, sino que a menudo también a puntos de vista evaluativos o prescriptivos. Cualquiera que sea el tipo de punto de vista que resulta estar en cuestión, esto es característico de la argumentación en la vida real, en todos los casos está destinada a resolver una diferencia de opinión entre dos partes que no coinciden con respecto a su aceptabilidad. Esto quiere decir que la argumentación avanzada en un discurso argumentativo real siempre es parte de un diálogo explícito o implícito entre dos

partes que tienen una diferencia de opinión. A nuestro parecer, por lo tanto, cuando se trata con la argumentación, nunca debe dejarse de lado que la argumentación implica, como algo natural, interacción discursiva.

Ya que la argumentación implica una interacción discursiva entre las partes involucradas en la diferencia de opinión que debe resolverse, es recomendable establecer una clara distinción entre estas partes. De este modo, designaremos a la parte que ha avanzado el punto de vista en cuestión como el *protagonista*. A fin de resolver la diferencia de opinión sobre el punto de vista, el protagonista tiene que avanzar la argumentación que responde metódicamente a las preguntas, dudas, objeciones y contrademandas presentadas, o supuestamente contempladas por la otra parte, la cual designaremos como *antagonista*. A fin de resolver una diferencia de opinión, el antagonista tiene que avanzar varios tipos de reacciones críticas de cualquier tipo que el punto de vista y los argumentos en defensa del punto de vista presentado por el protagonista puedan instigar. El carácter dialógico de la manera en la que las partes involucradas en una diferencia de opinión en un discurso argumentativo intentan resolver su diferencia debería reflejarse en la teorización sobre la argumentación mediante la consideración de la argumentación como parte de un intercambio interactivo en el que las contribuciones del protagonista y del antagonista dependen sistemáticamente las unas de las otras. Es por esto que, a nuestro parecer, se necesita la "socialización" al lidiar con el tema en cuestión en la teoría de la argumentación.

En la teorización pragmadialéctica, se le da forma a la socialización mediante la definición de los roles interactivos del protagonista y del antagonista al momento de resolver una diferencia de opinión en términos de las obligaciones que se toman como compromisos al asumir estos roles. Las obligaciones argumentativas de las dos partes involucradas en una diferencia de opinión pueden describirse al especificar qué actos de habla realizados por el protagonista y el antagonista son fundamentales para resolver la diferencia de opinión. Luego de haber avanzado sus puntos de vista, los protagonistas tienen la tarea de defender sistemáticamente estos puntos de vista de todos los desafíos involucrados en las reacciones críticas del antagonista y realizar, en el proceso, los actos de habla que son más adecuados para este propósito. La tarea de los antagonistas

que tienen dudas sobre la aceptabilidad de los puntos de vista en cuestión, o que incluso los contradicen, es responder críticamente a todos los argumentos avanzados por el protagonista hasta que se llegue a un resultado común. El protagonista y el antagonista deben llegar conjuntamente a un acuerdo sobre los puntos de partida procedimentales (i. e. las reglas a seguirse), los puntos de partida materiales de la discusión (i. e. las premisas compartidas) y la conclusión a la que se ha llegado. La incrustación social de la argumentación significa que el carácter interactivo del discurso argumentativo se ve reflejado en la naturaleza, la distribución y las relaciones mutuas de los actos comunicativos que las partes involucradas en una diferencia de opinión necesitan realizar para efectuar los movimientos argumentativos que son fundamentales para resolver su diferencia de opinión.

De esta manera, para socializar el tratamiento de la argumentación, se deben hacer algunas modificaciones adicionales a cómo era prevista la teoría de los actos de habla. En lugar de mantener una perspectiva filosófica general, al lidiar con los actos de habla realizados en un discurso argumentativo real, debe diferenciarse la perspectiva del hablante o escritor con la del oyente o lector. En las descripciones de los actos de habla otorgadas por Austin y Searle, se asume una perspectiva que presupone tener una visión completa de las posibilidades disponibles y de qué se encuentra en las mentes de aquellos involucrados en la realización de un acto de habla. No obstante, esta visión de Dios no es una realidad en la práctica y la percepción del hablante o escritor sobre un acto de habla puede diferir, en algunos aspectos importantes, de aquella del oyente o lector. Estas diferencias son causadas por el hecho que, en la comunicación e interacción de la vida real, no pueden estar seguros del cumplimiento de ciertas condiciones del acto de habla y, como consecuencia, tendrán perspectivas distintas sobre los actos de habla que han sido realizados. En el caso de una pregunta, por ejemplo, puede que los hablantes o escritores no sepan si los oyentes o lectores efectivamente son capaces de responder la pregunta que han hecho y puede que los hablantes o lectores no sepan si el hablante o escritor en realidad quiere saber la respuesta. Por lo tanto, en nuestra versión modificada de los actos de habla, diferenciamos entre las características distintivas de un acto de

habla visto desde la perspectiva del hablante o escritor y las características distintivas de un acto de habla visto desde la perspectiva del oyente o lector.

Mientras que los actos comunicativos realizados en actos de hablas están destinados a alcanzar el efecto comunicativo de comprensión en el oyente o lector, cuando son vistos como actos interactivos, estos actos de habla están destinados a alcanzar el efecto interactivo de aceptación.[5] Ya que los actos comunicativos y los actos interactivos siempre se realizan de manera simultánea por medio de las mismas expresiones lingüísticas u otras semióticas, representan distintas dimensiones del mismo acto de habla en lugar de actos de habla diferentes. Cuando los actos de habla son vistos como *actos interactivos*, el enfoque está en cómo el hablante o escritor pretende lograr una respuesta en particular del oyente o lector basándose en el acto comunicativo que se realiza en el acto de habla. El efecto interactivo al que se apunta al realizar el acto comunicativo complejo de la argumentación es, por ejemplo, que debido a su comprensión de la argumentación, se convence a los interlocutores de la aceptabilidad del punto de vista en cuestión.

Ser convencido puede ser visto como el efecto interactivo óptimo para avanzar una argumentación, pero en la práctica suele ser difícil establecer cuándo exactamente ha sido logrado el estado psicológico de ser convencido. En principio, es más fácil detectar si el oyente o lector precisa o no que el efecto interactivo ha sido logrado, que si el punto de vista en cuestión en el intercambio ha sido aceptado luego de que se haya avanzado la argumentación, independientemente de si esto significa que él o ella está, en un sentido psicológico, totalmente convencido. De hecho, es inherente a todos los actos interactivos aspirar al efecto interactivo de aceptación basándose en el acto comunicativo realizado en un acto de habla. En algunos casos, sin embargo, tales como en el de la argumentación y del convencer, existe una relación convencional entre la realización de un tipo de acto comunicativo en particular e intentar alcanzar un tipo de efecto interactivo en particular, por lo que existe una asociación más o

[5] Por motivos de claridad, hemos rebautizado el concepto de "actos perlocucionarios" de Austin y Searle por "actos interactivos".

menos fija entre las dimensiones comunicativas y la interactiva del acto de habla.

## 4. LA EXTERNALIZACIÓN DE LA TEORÍA DE LA ARGUMENTACIÓN

En los enfoques retóricos actuales de la argumentación, pero también en algunos enfoques conocidos generalmente como análisis del discurso, en el análisis y evaluación del discurso argumentativo a menudo se hacen referencias a lo que se supone que el argumentador tenía en mente o sintió cuando dijo o escribió algo. Esto quiere decir que en tales casos estos enfoques están confiando en juicios un tanto especulativos en relación con los motivos o actitudes subyacentes de los movimientos argumentativos que se han hecho en el discurso. Dejarse caer en la "psicologización" no es deseable si queremos ser capaces de hacer que los analistas y evaluadores se hagan responsables de lo que les atribuyen a los argumentadores. En principio, tampoco es necesario, ya que cuando los argumentadores participantes se involucran en el discurso argumentativo, puede que se espere que construyan sus puntos de vista y otros movimientos argumentativos para el escrutinio público. Si no expresan sus intenciones explícitamente y, de lo contrario, estas intenciones se desconocen, cabe suponer que expresaron estas intenciones implícita o indirectamente. De cualquier modo, los argumentadores siempre pueden hacerse responsables de lo que han comunicado en el discurso.

En lugar de comenzar con los motivos y actitudes que puede que tengan las partes que participan en un discurso argumentativo, la teorización sobre la argumentación debería enfocarse en revelar y explicitar de qué exactamente puede que los argumentadores sean considerados responsable al haber hecho los movimientos argumentativos que hicieron en el evento de habla en el cual están involucrados. Debido a la manera en la que los hablantes o escritores se han expresado en la comunicación e interacción con sus oyentes o lectores, han acumulado ciertos compromisos durante el discurso que representan las responsabilidades argumentativas que han asumido. Puede que estos compromisos, que hacen referencia a proposiciones avanzadas y su función comunicativa, resulten en obligaciones interactivas concretas. Por ejemplo, los hablantes o escritores que han avanzado un punto

de vista pueden estar sujetos a la aceptabilidad de este punto de vista y tener una obligación interactiva de defenderlo cuando son desafiados a hacerlo por el oyente o lector. Es por esto que, al tratar con el discurso argumentativo, es vital rastrear los compromisos adquiridos en el discurso y su "externalización" es necesaria.

Mientras los compromisos que pueden ser atribuidos a las partes no hayan sido proclamados en los puntos de partida del discurso argumentativo o no hayan sido externalizados explícitamente en el discurso, deberían ser externalizados a partir de lo que se ha dicho o pueden ser considerados como comprendidos en el discurso. La primera fuente para determinar los compromisos adquiridos por las partes en el discurso argumentativo es el texto oral o escrito que es comunicado para resolver una diferencia de opinión. Si las partes involucradas no han externalizado directamente sus compromisos en el texto, el contexto en el que se realizó el acto de habla en cuestión constituye una segunda fuente. Junto al "contexto micro" lingüístico que precede o sigue al acto de habla en cuestión, puede que el contexto consista en el "contexto meso" en el cual se realiza el acto de habla (p. ej. expresar duda cuando el oyente le dirige una mirada inquisitiva al hablante que acaba de avanzar un punto de vista), el "contexto macro" institucional del tipo de actividad comunicativa en el que el acto de habla ocurre (p. ej. debate parlamentario) o el relevante "contexto intertextual" (p. ej. el artículo que defiende el punto de vista al cual el texto que contiene el acto de habla en cuestión responde). Una tercera fuente para determinar compromisos consiste en las inferencias lógicas y pragmáticas que pueden hacerse del discurso argumentativo, las cuales pueden variar desde presuposiciones lógicas e implicaciones hasta implicaturas pragmáticas, tal como describe Grice (1989).[6] Una cuarta fuente es proporcionada por los antecedentes generales disponibles para todos los que forman parte de la comunidad comunicativa y a veces por antecedentes específicos disponibles solo para aquellos que son "expertos" en el tema en cuestión, tales como testigos oculares o gente que tiene el conocimiento pertinente.

---

[6] Para un enfoque teórico de la comunicación e interacción verbal que integra las máximas griceanas con las condiciones de actos de habla, véase van Eemeren y Grootendorst (1992: 49-55).

La herramienta teórica principal para describir los compromisos adquiridos en la realización de actos de habla en el discurso argumentativo es, nuevamente, nuestra versión modificada de la teoría de los actos de habla. Esta teoría modificada hace que sea posible describir precisa y sistemáticamente los compromisos asumidos por los argumentadores en el discurso en términos de condiciones para la realización de actos comunicativos. Los cuatro tipos de condiciones que Austin y Searle distinguen son divididos en dos categorías en la pragmadialéctica. Primero, como se explicó en la Sección 2.2, existen las "condiciones de identificación", que consisten en el contenido de proposiciones y condiciones esenciales distinguidas por Searle. Para que sea posible reconocer de qué tipo es un acto comunicativo, sus condiciones de identificación deben ser cumplidas (p. ej. mediante la manifestación de adhesión de un hablante a una proposición sobre una acción futura de su parte en caso de una promesa), para que las condiciones de identificación también puedan ser vistas como "condiciones de reconocimiento". Segundo, junto a las condiciones de identidad, existen las "condiciones de corrección", que consisten en las condiciones preparatorias y de sinceridad que distingue Searle. Las condiciones de corrección deben cumplirse para hacer que un acto de habla sea una realización correcta de un acto comunicativo específico (p. ej. el que hace una promesa debe ser capaz de realizarla y puede que sea considerado como que quiere realizarla). Debido a que la corrección no depende tanto de la sinceridad de los hablantes o escritores (lo cual, generalmente, de todos modos, es difícil de verificar), sino que de que acepten su responsabilidad de tener como objetivo lograr el punto del acto comunicativo, preferimos referirnos a la condición de sinceridad como *condición de responsabilidad*.

Al externalizar el discurso argumentativo en la pragmadialéctica, los diversos movimientos argumentativos hechos en el discurso se describen mediante la formulación de las condiciones de identificación de los actos comunicativos que hacen estos movimientos, además de sus condiciones de corrección. De esta manera, todos los movimientos argumentativos que desempeñen un papel constructivo al momento de resolver una diferencia de opinión pueden definirse mediante la descripción de los compromisos relacionados a la identificación y a la corrección involucradas en la realización de los actos comunicativos que hacen estos movimientos. Los actos comunicativos que desempeñan

un papel fundamental en el discurso argumentativo, tales como, por ejemplo, "aceptar" y "dudar", luego son externalizados al declarar los compromisos específicos y públicamente asumidos que se han adoptado al realizar estos actos comunicativos. Al vincular la externalización de los actos comunicativos realizados de esta forma con los actos interactivos asociados con estos actos comunicativos en el proceso de resolver una diferencia de opinión, "aceptar" puede definirse interactivamente como dar la respuesta que es preferida por la otra parte en vez de un acto discutible, mientras que "dudar" puede conceptualizarse como crear una oposición entre el acto comunicativo realizado y un acto comunicativo relacionado a la misma proposición (o combinación de proposiciones) en la que se ha avanzado un punto de vista.

En lugar de tratarlos como si fueran simplemente estados mentales "internos", o "estados mentales", en la pragmadialéctica los conceptos como "aceptar" y "dudar" son, de este modo, definidos en términos de la realización de actividades verbales específicas en el discurso. Basándonos en la externalización alcanzada de esta forma, otros actos interactivos que dependen de actos comunicativos que son cruciales para resolver una diferencia de opinión mediante el discurso argumentativo, pueden conceptualizarse del mismo modo. El acto interactivo de convencer, por ejemplo, el cual tiene por objetivo lograr por medio del conjunto de actos comunicativos fundamentales de la argumentación el efecto interactivo de "ser convencido", en la pragmadialéctica se conceptualiza de una forma externalizada de realizar el acto comunicativo de aceptar el punto de vista en cuestión en una diferencia de opinión basándose en la argumentación que ha sido avanzada en su apoyo.[7]

## 5. LA DIALECTIFICACIÓN DE LA TEORÍA DE LA ARGUMENTACIÓN

Los analistas del discurso y la conversación que lidian con el discurso argumentativo se restringen, por regla general, a describir la argumentación como en realidad ocurre en los campos comunicativos

[7] Para una discusión de la relación entre el conjunto de acto comunicativo ("ilocucionario") de la argumentación y el acto interactivo ("perlocucionario") de convencer, véase van Eemeren y Grootendorst (1984: 47-74), Jacobs (1987: 231-233) y van Eemeren (2010: 36-39).

que están examinando (p. ej. Doury 2006). Tienden a ver la realidad argumentativa desde una perspectiva "émica", i. e. sin basarse en ninguna premisa teórica preconcebida, manteniéndose lo más cerca que pueden en sus observaciones teóricas de la forma en la que el fenómeno en cuestión es visto por los participantes del discurso.[8] Un enfoque descriptivo similar es prácticamente adoptado por los "nuevos retóricos" inspirados en Perelman y Olbrechts-Tyteca y, a pesar de su enfoque cuantitativo divergente, también por los "investigadores de la persuasión" que le prestan atención a la argumentación. No obstante, si la teoría de la argumentación va a ser fundamental para mejorar las prácticas argumentativas, como creemos que debería ser, limitar la investigación meramente a la descripción no es suficiente. A nuestro parecer, junto a una dimensión empírica descriptiva, la teoría de la argumentación también tiene una dimensión normativa crítica que se centra en lo que es necesario para que el discurso argumentativo sea adecuado para resolver una diferencia de opinión.

Al igual que otros teóricos de la argumentación interesados en la dimensión normativa de la teoría de la argumentación, los pragmadialécticos no se conforman con cualquier resultado de una diferencia de opinión, indistintamente de la forma en la que se ha llegado a ese resultado. En cambio, están interesados en alcanzar un resultado que se base en la calidad de los movimientos argumentativos que se han hecho en el discurso argumentativo, en particular, la argumentación. Esto significa que, a su modo de ver, debe establecerse qué tipo de condiciones de razonabilidad deben cumplir los actos de habla realizados en el discurso argumentativo para funcionar como movimientos argumentativos que contribuyan constructivamente a la resolución de una diferencia de opinión. El enfoque normativo que se necesita para este propósito debe comenzar con una perspectiva externa y "ética", inspirada en una concepción filosófica adecuada de la razonabilidad: tiene que proporcionar un modelo teórico sobre cómo el intercambio crítico de la argumentación y otros movimientos argumentativos debería ser regulado para ser fundamental al momento de resolver una diferencia de opinión. Es por esto que, a nuestro parecer, se necesita

[8] Para una toma pragmadialéctica de la distinción entre un enfoque del discurso "interno", centrado en el participante y émico, y un enfoque "externo", basado en la teoría y ético de Pike (1967), véase van Eemeren (2010: 137-138).

la "dialectificación" al lidiar con el tema en cuestión en la teoría de la argumentación.

La dialectificación quiere decir que el discurso argumentativo es visto desde la perspectiva del ideal teórico de una discusión crítica que tiene como fin la resolución de una diferencia de opinión y sometida a normas que incorporan todos los estándares de razonabilidad que deben observarse en el discurso argumentativo para lograr este propósito. Para poder realizar un intercambio razonable de movimientos argumentativos que conduzca a un resultado basado en la calidad de los movimientos argumentativos que se han hecho, la reglamentación de una discusión crítica no puede ser "geométrica" en el sentido filosófico de garantizar que los movimientos argumentativos que son hechos sean siempre verdaderos y las conexiones entre ellos sean siempre lógicamente válidas. A menudo, en el discurso argumentativo no es la verdad de un punto de vista u otros actos de habla lo que está en cuestión, sino que su aceptabilidad en un sentido más amplio, y el objetivo no es una justificación final en términos de razonamiento lógicamente válido, sino que un chequeo sistemático de la sostenibilidad de la argumentación de una parte frente a la crítica de la otra parte. Una reglamentación que es "antropológica" en el sentido filosófico tampoco es suficiente, porque asemeja completamente a la razonabilidad con la aceptación de los movimientos argumentativos que se hacen y la manera en la que los interlocutores a los que se dirigen apoyan el punto de vista, sin incorporar ningún estándar externo de calidad. Según la pragmadialéctica, la dialectificación de la teoría de la argumentación necesita una reglamentación de la realización del intercambio de actos de habla que expresan movimientos argumentativos que sea "crítica" en el sentido filosófico, la cual es, a pesar de incorporar algunas de sus propiedades, fundamentalmente diferente a las concepciones geométrica y antropológica de razonabilidad.

Una reglamentación crítica basada en una filosofía *crítico-racionalista* de la razonabilidad abandona tener por objetivo una justificación final de los puntos de vista y la reemplaza por pruebas críticas sistemáticas que tienen por objetivo comprobar si los puntos de vista en cuestión pueden ser socavados.[9] Tales pruebas pueden referirse a diferencias de opinión sobre puntos de vista descriptivos,

[9] Véase, por ejemplo, Popper (1972, 1974) y Albert (1975).

pero también a diferencias de opinión sobre puntos de vista evaluativos o prescriptivos. Junto a intentar contradecir un punto de vista descriptivo tal como "En los Países Bajos las mujeres trabajan menos horas que en cualquier otro país de Europa", la argumentación también puede, por ejemplo, estar dirigida a socavar el punto de vista evaluativo "El Padrino es la mejor película que se ha hecho" o el punto de vista prescriptivo "Todos deberían empezar a nadar por lo menos dos veces a la semana". En todos los casos, el discurso realizado debe cumplir con las reglas de la discusión crítica que impiden que el proceso de resolución de la diferencia de opinión se descarrille. Cuando se consideran conjuntamente, estas reglas constituirán un reglamento crítico del discurso argumentativo que proporciona un procedimiento dialéctico para resolver una diferencia de opinión.

El procedimiento dialéctico que se desarrolla en la teoría pragmadialéctica de la argumentación consiste en un conjunto de reglas de la discusión crítica que regula el discurso argumentativo de una manera razonable. Esto quiere decir que el procedimiento solamente permite un intercambio crítico de actos de habla que involucra movimientos argumentativos que contribuyen a la resolución de una diferencia de opinión y excluye todos los actos de habla que impiden que se resuelva la diferencia de opinión. El procedimiento de discusión crítica puede ponerse a prueba por su "problema de validez" como un procedimiento dialéctico por medio de la verificación de si todas las reglas que se incluyen son efectivamente necesarias y suficientes cuando se consideran conjuntamente, sin dejar que ocurra ningún movimiento argumentativo que sea de alguna forma falaz.[10] Aunque las reglas de la discusión crítica efectivamente promovieran la resolución de una diferencia de opinión y excluyeran todos los obstáculos falaces e impedimentos del proceso de resolución, aun así las reglas deben ser intersubjetivamente aceptables para las personas involucradas en la diferencia de opinión a la cual son aplicadas para reclamar la "validez convencional" que las hace efectivas en la práctica.

En la pragmadialéctica, se le hacen algunas modificaciones adicionales a la teoría de los actos de habla para crear la base para la

[10] Una teoría es válida al problema si cumple su propósito, i. e. demuestra ser capaz de lidiar con los problemas con los que se supone tiene que lidiar (Crawshay-Williams 1957; Bart & Krabbe 1982: 19-22).

dialectificación esperada del tratamiento de la argumentación como un conjunto de actos comunicativos e interactivos. Para empezar, el efecto interactivo al que se aspira en el acto interactivo de convencer, que es convencionalmente asociado con la realización del conjunto de actos comunicativos de la argumentación, se especifica de la siguiente forma: (1) es un efecto que se pretende sea alcanzado por el hablante o escritor; (2) es un efecto basado en la comprensión que tiene el oyente o lector del conjunto de actos comunicativos de la argumentación; (3) es un efecto que resulta de las consideraciones racionales de un oyente o lector que juzga razonablemente. Al especificar de esta manera el efecto interactivo al que se aspira en la argumentación, el efecto interactivo de convencer se define como un efecto interactivo inherente y externalizable de la pareja convencionalmente asociada argumentación/convencer que consiste en la realización del acto comunicativo de aceptación deseado por el oyente o lector. En el proceso, hemos distinguido claramente entre, por un lado, persuadir de cualquier modo a oyentes o lectores y, por el otro lado, a convencerlos por medio de la argumentación mediante la apelación a su razonabilidad. El procedimiento dialéctico proporcionado en la teoría de la argumentación pragmadialéctica debería hacer posible la determinación de si, en todos los casos, los movimientos argumentativos que son hechos efectivamente legitiman la realización del efecto interactivo de aceptación en el discurso argumentativo.

En la Figura 2.1 damos una perspectiva general de los principios metateóricos que determinan los puntos de partida metodológicos de la teorización pragmadialéctica.

(1) *Funcionalización*

Tartar a la argumentación solo en términos estructurales como un conjunto de inferencias o derivaciones lógicas no le hace justicia al fundamento funcional del diseño del discurso. La teorización sobre la argumentación debería centrarse, en primer lugar, en las funciones específicas que los actos de habla presentados en el discurso argumentativo cumplen respecto de gestionar desacuerdos. Es por esto que se necesita la "funcionalización" al lidiar con el tema de la teoría de la argumentación.

(2) *Socialización*

Cuando la argumentación es vista tan solo como el producto de un proceso mental individual que tiene como objetivo establecer la verdad de un enunciado, se descuida el rol de la comunicación y la interacción con otros al argumentar a favor de la aceptabilidad de un punto de vista. Debe reflejarse en la teorización sobre la argumentación el carácter dialógico de la manera en la que las partes discrepantes intentan resolver su diferencia de opinión. Es por esto que se necesita la "socialización" al lidiar con el tema de la teoría de la argumentación.

(3) *Externalización*

Vincular a la argumentación con especulaciones sobre cómo los argumentadores piensan o sienten no es deseable por motivos de responsabilidad, y tampoco es necesario. La teorización sobre la argumentación debería estar dirigida a explicitar de qué se pueden hacer responsables las partes debido a lo que han dicho en el discurso en un cierto entorno pragmático en un contexto determinado. Es por esto que se necesita la "externalización" al lidiar con el tema de la teoría de la argumentación.

(4) *Dialectificación*

Restringir el tratamiento de la argumentación a descripciones de la manera en la que ocurre en realidad no nos permite juzgar críticamente al discurso argumentativo por su contribución en la resolución de una diferencia de opinión. Hacer esto último requiere de un enfoque normativo que empiece con una perspectiva externa teóricamente motivada en lo que está involucrado en un intercambio razonable de movimientos argumentativos en un diálogo crítico regulado. Es por esto que se necesita la "dialectificación" al lidiar con el tema de la teoría de la argumentación.

***Figura 2.1***

*Principios metateóricos involucrados en la teorización pragmadialéctica*

*Capítulo 3*

# Un modelo de una discusión crítica[1]

## 1. RESOLVIENDO UNA DIFERENCIA DE OPINIÓN

Al darle forma a los cuatro principios metateóricos discutidos en el Capítulo 2, se inicia la teoría pragmadialéctica de la argumentación en la década de 1970, la cual se desarrollaría en las próximas cuatro décadas. Característicamente, combina un ángulo comunicativo inspirado en ideas pragmáticas provenientes de la teoría de los actos de habla y del análisis del discurso, con un ángulo crítico inspirado en ideas dialécticas provenientes del racionalismo crítico. El objetivo principal de la teorización es crear una base adecuada para el mejoramiento metodológico del análisis y evaluación, así como de la producción oral y escrita del discurso argumentativo. El plan maestro desarrollado para crear tal base teórica consiste en progresar sistemáticamente, paso a paso, desde un ideal abstracto de un intercambio argumentativo óptimamente adecuado para resolver una diferencia de opinión, a las complejidades involucradas en los distintos tipos de prácticas argumentativas de la vida real.

---

[1] Este capítulo se basa principalmente en van Eemeren y Grootendorst (1992: 13-43, 94-102) y van Eemeren, Houtlosser y Snoeck Henkemans (2007: 17-19).

A modo de explicación de la composición de este libro, empezaremos con un breve esbozo de las seis fases, a veces superpuestas, que pueden distinguirse en la forma en la que se ha desarrollado y elaborado la teoría pragmadialéctica de la argumentación (van Eemeren & Wu 2017: 1-2). En este capítulo y en la primera parte del Capítulo 4 se expone la primera fase, que involucra a la *conceptualización*, dedicada a sentar las bases filosóficas y teóricas de la pragmadialéctica y a darle forma al programa de investigación (van Eemeren & Grootendorst 1984, 2004). La segunda fase, discutida en la segunda parte del Capítulo 4, se enfoca en la *validación* de la teoría pragmadialéctica al poner a prueba su capacidad de excluir las falacias (van Eemeren & Grootendorst 1992). La fase de *empirización*, abordada en el Capítulo 5, incluye tanto investigaciones cualitativas como experimentales destinadas a determinar la base empírica de ciertos conceptos y estándares teóricos principales que se desarrollan en la pragmadialéctica (van Eemeren, Houtlosser & Snoeck Henkemans 2007; van Eemeren, Garssen & Meuffels 2009). En el Capítulo 6, la siguiente fase en cuestión está destinada a permitir la *externalización* de los compromisos explícitos e implícitos de las partes involucradas en el proceso de resolución mediante el desarrollo de los instrumentos analíticos necesarios para un análisis reconstructivo de su discurso argumentativo (van Eemeren & Grootendorst 1992; van Eemeren et al. 1993; Snoeck Henkemans 1997). En la quinta fase, dedicada a la *instrumentalización* de la teoría para abordar prácticas argumentativas y que se discute en el Capítulo 7, se integró una dimensión retórica al marco teórico dialéctico para explicar la compleja combinación de buscar la efectividad con mantener la razonabilidad que es característica del discurso argumentativo (van Eemeren 2010). En la sexta fase, la cual trata con la *contextualización* y se presenta en los Capítulos 8 y 9, se incluyen más complejidades de la realidad argumentativa mediante la examinación de la manera en la que tanto el proceso como el producto del discurso argumentativo son influenciados por las precondiciones institucionales de la práctica argumentativa en la que ocurre el discurso.

En las distintas fases del desarrollo de la pragmadialéctica recapituladas en este y los capítulos siguientes de este libro, todos los esfuerzos se centran en resolver los varios tipos de problemas involucrados al usar el discurso argumentativo para resolver una di-

ferencia de opinión. Esto quiere decir que la noción de resolver una diferencia de opinión es un concepto determinante al momento de establecer la teoría pragmadialéctica. En nuestra jerga, puede decirse que se ha llegado a una resolución de una diferencia de opinión cuando el discurso argumentativo resulta en un acuerdo entre las partes involucradas en la diferencia sobre si el punto de vista en cuestión es aceptable o no. Esto quiere decir que, o la parte que inicialmente no estaba convencida de la aceptabilidad del punto de vista ahora lo ha aceptado, o que la parte que ofreció una defensa del punto de vista ahora lo ha retirado porque la argumentación avanzada no podía hacerle frente a la crítica de la otra parte.

Una diferencia de opinión solo ha sido resuelta "sobre el fondo" cuando la resolución se logra mediante el discurso argumentativo de manera razonable. Esto quiere decir que el discurso argumentativo realizado para lograr una resolución debería estar en completo acuerdo con los estándares de razonabilidad aplicables a una "discusión crítica" plena. La noción abstracta de discusión crítica ha sido introducida en la pragmadialéctica para representar el ideal teórico de un discurso argumentativo óptimamente fundamental para poner a prueba la aceptabilidad del punto de vista en cuestión en la diferencia de opinión. Resolver una diferencia de opinión sobre el fondo no es lo mismo a "zanjar" una disputa sobre la aceptabilidad del punto de vista en cuestión. También, puede que tal resolución se produzca a pesar de que las partes no hayan llegado a ninguna resolución basada en el discurso argumentativo. Por ejemplo, puede que a la diferencia se le haya puesto fin al dejarle el veredicto a una tercera parte o mediante la emisión de votos o incluso mediante sorteos.

Para aclarar lo que involucra resolver, mediante el discurso argumentativo, una diferencia de opinión, en la teoría pragmadialéctica se le da forma a la noción teórica de una discusión crítica en un modelo ideal que especifica las diversas etapas que se distinguirán en el proceso de resolución y los tipos de actos de habla que expresan los movimientos argumentativos que, en cada una de estas etapas, son fundamentales en el proceso de resolución. En una discusión crítica, las partes involucradas en una diferencia de opinión asumen un esfuerzo concertado para lograr un acuerdo sobre la aceptabilidad del punto de vista en cuestión, mediante la averiguación de si el punto de vista de una parte es sostenible frente

a las dudas y críticas de la otra parte a la luz de los puntos de vista mutuamente aceptados.[2]

Para permitir que las partes involucradas en diferencias de opinión logren su propósito de probar la sostenibilidad de los puntos de vista en cuestión, se diseñó un procedimiento dialéctico para la regulación de una discusión crítica que trata no solo con las relaciones inferenciales entre las premisas y las conclusiones, sino que abarca todos los actos de habla que toman parte en la determinación de la aceptabilidad de un punto de vista. Es fundamental que en tal procedimiento dialéctico que tiene como fin resolver diferencias de opinión de forma metodológica, se les permita a las partes llegar a decisiones sobre la aceptabilidad de los puntos de vista discutidos, de modo que al final de la discusión quede claro si puede sostenerse o no de manera razonable un punto de vista o una duda crítica sobre este. El modelo de una discusión crítica que vamos a explicar es una plantilla de tal procedimiento dialéctico que se basa en los cuatro principios metateóricos explicados en el Capítulo 2.

Lo que representa el modelo ideal de una discusión crítica no es una utopía, sino que una idealización teóricamente motivada. Esto quiere decir que está diseñado para proporcionar una perspectiva general clara y completa de todos los movimientos argumentativos que son vitales para resolver, por medio del discurso argumentativo, una diferencia de opinión. El modelo debe ser adecuado para desempeñarse como un punto de referencia al momento de analizar y evaluar el discurso argumentativo oral y escrito y reflexionar sobre su producción. Por lo tanto, el modelo que hemos desarrollado de una discusión crítica otorga una perspectiva sobre el discurso argumentativo que señala qué tipos de actos de habla son fundamentales en las diversas etapas de una discusión crítica y deben ser considerados al momento de reflexionar sobre lo que está involucrado cuando se resuelve una diferencia de opinión mediante el discurso argumentativo. De este modo, el modelo puede desempeñar funciones heurísticas y analíticas al lidiar con los problemas que surgen en la reconstrucción

[2] De conformidad con la perspectiva crítica racionalista, probar la sostenibilidad de un punto de vista por medio de una discusión crítica involucra, en primer lugar, intentar detectar inconsistencias entre el punto de vista en cuestión y los otros compromisos del argumentador (Albert 1975: 44).

de las funciones argumentativas de los distintos tipos de actos de habla realizados en el discurso argumentativo, al determinar la relevancia de estos actos de habla para resolver una diferencia de opinión y al preparar a los argumentadores para que participen constructivamente en el discurso argumentativo. Además, el modelo de una discusión crítica también desempeña una función crítica, al proporcionar un conjunto coherente de estándares para determinar hasta qué punto las diversas contribuciones que se hacen al discurso argumentativo se desvían de un rumbo propicio para resolver una diferencia de opinión. Cuando está claro que las funciones heurística, analítica y crítica del modelo de una discusión crítica pueden ser debidamente explotadas, se crea una base sólida para el desarrollo de pautas prácticas para una mejora metodológica de la calidad de las prácticas argumentativas.

## 2. LAS ETAPAS EN EL PROCESO DE RESOLUCIÓN

Una discusión crítica, de conformidad con el modelo ideal, consiste en cuatro etapas: la "etapa de confrontación", la "etapa de apertura", la "etapa de argumentación" y la "etapa de clausura". Estas etapas coinciden con las diferentes fases por las que debe pasar un discurso argumentativo para resolver una diferencia de opinión. Cada una de estas fases es indispensable en un discurso argumentativo orientado a decidir de manera razonable si el punto de vista en cuestión es aceptable o no. Debido a que el modelo de una discusión crítica es un modelo ideal, debe tenerse presente que en el discurso argumentativo real, aunque sea efectuado de una manera perfectamente constructiva, no es necesario que las cuatro etapas distinguidas en el modelo sean externalizadas, y mucho menos necesario que, en el discurso, las cuatro etapas sean llevadas a cabo de manera completamente explícita, de corrido, y en el orden indicado en el modelo.

Una discusión crítica es iniciada por una etapa de confrontación en la que se manifiesta una diferencia de opinión en la oposición entre un punto de vista y una no aceptación de este punto de vista —o en la oposición entre más puntos de vista y no aceptación de estos puntos de vista. Si no existe tal confrontación, no existe una diferencia de opinión a ser resuelta, por lo que no existe la necesidad de tener una discusión crítica.

En el discurso argumentativo, como ocurre en la realidad argumentativa, la etapa de confrontación coincide con la situación inicial que se manifiesta en aquellas partes del discurso en las cuales se hace evidente la existencia de un punto de vista que se encuentra con una duda o contradicción real o proyectada, por lo que surge o se espera que surja una diferencia de opinión. Existe una diferencia de opinión tan pronto como alguien tenga un punto de vista que no es compartido por alguien más. Esto no significa necesariamente que aquel que no comparte el punto de vista automáticamente adopte el punto de vista opuesto (como sería el caso en una diferencia de opinión "mixta").[3] También, esta persona puede estar simplemente dudando de la aceptabilidad del punto de vista. Una presunción de duda ya puede ser una razón suficiente para avanzar una argumentación para defender un punto de vista.

En la etapa de apertura de una discusión crítica, se identifican los compromisos materiales procedimentales relacionados con el contenido que estarán vigentes durante la discusión, incluyendo la división de los roles de discusión de protagonista y antagonista entre los participantes. En la etapa de apertura, se supone que el protagonista adopta la obligación de defender el punto de vista en cuestión mientras que el antagonista asume la obligación de responder críticamente a este punto de vista y a la defensa del protagonista. Si existen más puntos de vista en cuestión en una diferencia de opinión, un determinado participante de la discusión puede asumir el rol de protagonista de alguno de estos puntos de vista y el rol de antagonista de otros puntos de vista, de modo que puede que los diversos puntos de vista en cuestión tengan distintos protagonistas. Puede que tener el rol de antagonista coincide con asumir el rol de protagonista de otro punto de vista contrario o inclusive contradictorio, pero no es necesario que sea así.[4]

En el discurso argumentativo, como ocurre en la realidad argumentativa, la etapa de apertura coincide con aquellas partes del discurso en las cuales las partes involucradas determinan los puntos de partida comunes en los que se basarán sus intercambios y adoptan los roles de protagonista y antagonista. Solo tiene sentido realizar

---

3 Véase van Eemeren y Snoeck Henkemans (2016: Cap. 1).

4 Para estas distinciones, véase van Eemeren y Grootendorst (1992: 13-25).

un intento por resolver una diferencia de opinión mediante la argumentación, si algún punto de partida compartido ha sido explícita o implícitamente establecido o aceptado en silencio por las partes.[5] Si no existen tales puntos de partida que crean las posibilidades de un intercambio constructivo de perspectivas, resulta inútil tener una discusión crítica.

En la etapa de argumentación de una discusión crítica, el protagonista, frente a las dudas y otras respuestas críticas del antagonista, defiende sistemáticamente el punto de vista en cuestión por medio de la argumentación. Si el antagonista aún no está convencido de la argumentación del protagonista, puede suscitarse, mediante las reacciones críticas del antagonista, argumentación adicional por parte del protagonista, y la necesidad de hacerlo puede repetirse durante la discusión. Como consecuencia, la estructura de la argumentación del protagonista, la cual puede permanecer simple, contendrá argumentación "múltiple", argumentación "coordinada", argumentación "subordinada" o incluso una combinación de tales estructuras y por ende se vuelve compleja.[6]

En el discurso argumentativo de la vida real, la etapa de argumentación se manifiesta en aquellas partes del discurso en las cuales el antagonista reacciona críticamente ante el punto de vista del protagonista, o en la manera en la que es apoyada por la argumentación del protagonista y el protagonista avanza la argumentación para vencer las dudas del antagonista con respecto a la aceptabilidad del punto de vista o para responder a las críticas que han sido avanzadas (o que puede que se espere sean avanzadas) por la otra parte. Independientemente de si este intercambio crítico es completamente llevado a cabo de manera explícita o implícita, avanzar la argumentación para vencer la duda y otras críticas y juzgar la argumentación de manera crítica por su aceptabilidad, es siempre crucial para resolver una diferencia de opinión. Si no se avanza ninguna argumentación y no se entrega ninguna evaluación crítica de esta argumentación, no existe ninguna discusión crítica y la diferencia de opinión seguirá sin resolverse.

---

5 Para intercambios argumentativos en los que esta precondición no ha sido cumplida con claridad, véase van Eemeren et al. (1993: 142-169).

6 Para los distintos tipos de estructuras de la argumentación, véase van Eemeren y Grootendorst (1992: 73-89) y Snoeck Henkemans (1997).

comunicativo de "afirmar", mediante el cual el hablante o escritor demanda la verdad de una proposición, es el prototipo más franco de un asertivo ("Afirmo que la lógica y la retórica no van de la mano"). Otros asertivos son, por ejemplo, "sostener" ("Sostengo que la lógica y la retórica no van de la mano"), "declarar" ("Declaro que la lógica y la retórica no van de la mano"), "asegurar" ("Te aseguro que la lógica y la retórica no van de la mano"), "suponer" ("Supongo que la lógica y la retórica no van de la mano"), "negar" ("Niego que la lógica y la retórica vayan de la mano") y "reconocer" ("Reconozco que la lógica y la retórica no van de la mano"). Puede que el compromiso a una proposición expresada en un asertivo varíe de forma muy fuerte, como en el caso de una afirmación o declaración, a muy débil, como en el caso de una suposición.

En una discusión crítica, todo tipo de asertivos tiene una función constructiva ya que contribuyen a la resolución de una diferencia de opinión. En la etapa de confrontación, los asertivos los asertivos pueden usarse para expresar un punto de vista; en la etapa de argumentación para expresar argumentación en defensa de un punto de vista; y en la etapa de clausura para establecer una conclusión. Los asertivos usados para establecer una conclusión se presentan en dos variantes: puede surgir que el punto de vista en cuestión en la discusión pueda defenderse ("Por lo tanto mantengo mi punto de vista"), pero puede que también sea necesario retractar este punto de vista ("Por lo tanto no mantengo este punto de vista"). En el primer caso, se usa la variante positiva del acto comunicativo asertivo; en el segundo caso la variante negativa.

Los actos de habla *directivos* son el segundo tipo que merece nuestra atención. Los directivos involucran un intento de hacer que el interlocutor haga lo que se expresa en la proposición a la cual se refieren. Un prototipo de un acto de habla que es un directivo es el acto comunicativo de "ordenar". Como la mayor parte de otros directivos, este acto de habla requiere que el hablante o escritor esté en una posición especial *vis à vis* con el oyente o lector. Por ejemplo, "Dime tu opinión" solo puede ser una orden si el hablante que se expresa de esta forma resulta estar en una posición de autoridad con respecto al interlocutor —de lo contrario, es una invitación o una solicitud—. Una pregunta es un directivo que puede considerarse como una forma especial de solicitud, ya que es una solicitud de un

de la diferencia original. En esta iniciativa, puede que los puntos de partida y los roles de discusión de los participantes sigan siendo los mismos, pero puede que el punto de partida constituido por los puntos de partida procedimentales y materiales de la discusión sea diferente. En cualquier evento, y esto es de gran importancia en nuestra exposición, la nueva discusión crítica necesita, nuevamente, pasar por exactamente las mismas etapas de discusión —desde la etapa de confrontación hasta la etapa de clausura, para conducir a una resolución razonable de la diferencia de opinión en cuestión—.

## 3. LOS MOVIMIENTOS ARGUMENTATIVOS COMO ACTOS DE HABLA EN UNA DISCUSIÓN CRÍTICA

Luego de haber distinguido entre las cuatro etapas de una discusión crítica, ahora vamos a señalar qué movimientos argumentativos son fundamentales en las distintas etapas para lograr el objetivo de resolver una diferencia de opinión y mediante qué tipos de actos de habla pueden realizarse estos movimientos argumentativos en el discurso argumentativo. Comenzaremos con la clasificación de los actos de habla de Searle (1979: 1-29) al momento de indicar qué tipos de actos de habla son los más adecuados para hacer los movimientos argumentativos que con cruciales para la resolución de una diferencia de opinión. Es importante que enfaticemos de antemano que nos enfocaremos en los actos de habla que expresan explícitamente los movimientos argumentativos que contribuyen de forma constructiva al desarrollo de una discusión crítica. En un gran número de casos del discurso argumentativo en la vida real, estos movimientos argumentativos serán realizados por actos de habla menos explícitos o incluso indirectamente por otros tipos de actos de habla. Como explicaremos en el Capítulo 6, en tales casos se necesita llevar a cabo un análisis reconstructivo del discurso argumentativo.

El primer tipo de acto de habla que se distingue consiste en los llamados *asertivos*. Los asertivos siempre involucran una demanda de aceptabilidad de la proposición a la cual se refieren. Puede que la demanda de aceptabilidad hecha en un asertivo dependa de la verdad de la proposición involucrada ("La Haya no es la capital de los Países Bajos") como también de su aceptabilidad en un sentido más amplio ("Bernard Haitink es el mejor director de nuestra época"). El acto

comunicativo de "afirmar", mediante el cual el hablante o escritor demanda la verdad de una proposición, es el prototipo más franco de un asertivo ("Afirmo que la lógica y la retórica no van de la mano"). Otros asertivos son, por ejemplo, "sostener" ("Sostengo que la lógica y la retórica no van de la mano"), "declarar" ("Declaro que la lógica y la retórica no van de la mano"), "asegurar" ("Te aseguro que la lógica y la retórica no van de la mano"), "suponer" ("Supongo que la lógica y la retórica no van de la mano"), "negar" ("Niego que la lógica y la retórica vayan de la mano") y "reconocer" ("Reconozco que la lógica y la retórica no van de la mano"). Puede que el compromiso a una proposición expresada en un asertivo varíe de forma muy fuerte, como en el caso de una afirmación o declaración, a muy débil, como en el caso de una suposición.

En una discusión crítica, todo tipo de asertivos tiene una función constructiva ya que contribuyen a la resolución de una diferencia de opinión. En la etapa de confrontación, los asertivos los asertivos pueden usarse para expresar un punto de vista; en la etapa de argumentación para expresar argumentación en defensa de un punto de vista; y en la etapa de clausura para establecer una conclusión. Los asertivos usados para establecer una conclusión se presentan en dos variantes: puede surgir que el punto de vista en cuestión en la discusión pueda defenderse ("Por lo tanto mantengo mi punto de vista"), pero puede que también sea necesario retractar este punto de vista ("Por lo tanto no mantengo este punto de vista"). En el primer caso, se usa la variante positiva del acto comunicativo asertivo; en el segundo caso la variante negativa.

Los actos de habla *directivos* son el segundo tipo que merece nuestra atención. Los directivos involucran un intento de hacer que el interlocutor haga lo que se expresa en la proposición a la cual se refieren. Un prototipo de un acto de habla que es un directivo es el acto comunicativo de "ordenar". Como la mayor parte de otros directivos, este acto de habla requiere que el hablante o escritor esté en una posición especial *vis à vis* con el oyente o lector. Por ejemplo, "Dime tu opinión" solo puede ser una orden si el hablante que se expresa de esta forma resulta estar en una posición de autoridad con respecto al interlocutor —de lo contrario, es una invitación o una solicitud—. Una pregunta es un directivo que puede considerarse como una forma especial de solicitud, ya que es una solicitud de un

acto verbal: la respuesta. Otros ejemplos de directivos son los actos comunicativos de "desafiar" ("Te desafío a que me digas tu opinión"), "recomendar" ("Te recomiendo que me digas tu opinión"), "rogar" ("Te ruego que me digas tu opinión") y "prohibir" ("Te prohíbo que me digas tu opinión").

En una discusión crítica, no todos los directivos tienen una función crítica ya que no todos contribuyen a la resolución de una diferencia de opinión. Los directivos que no tienen una función constructiva pueden ocurrir en las cuatro etapas cuando expresan movimientos argumentativos que consisten en solicitarle a la otra parte que aclare un movimiento argumentativo que esta parte hizo. En la etapa de apertura, el papel constructivo de los directivos puede consistir en hacer que el movimiento argumentativo que desafía a la parte que ha avanzado un punto de vista defienda este punto de vista. En la etapa de argumentación, los directivos pueden usarse constructivamente al solicitarle a la parte que ha acordado defender un punto de vista proporcione una argumentación para apoyar este punto de vista. Directivos tales como las prohibiciones y órdenes unilaterales no tienen una función constructiva en una discusión crítica. Otra restricción es que una parte que ha avanzado un punto de vista no puede ser desafiada a que haga algo más aparte de dar argumentación a favor de este punto de vista —un desafío para comenzar una pelea, por ejemplo, queda fuera.

Los *compromisorios* son la tercera categoría de actos de habla que se incluirá en nuestras consideraciones. Por medio de los compromisorios, el hablante o escritor asume un compromiso *vis à vis* con el oyente o lector de hacer algo o abstenerse de hacer algo. Un prototipo de un compromisorio que ha sido discutido extensamente en la teoría de los actos de habla es el acto comunicativo de "prometer". Mediante una promesa, el hablante o escritor asume explícitamente hacer algo o no hacer algo: "Te prometo que después volveré a este punto". Otros compromisorios son, por ejemplo, "aceptar" ("Acepto que después vuelvas a este punto"), "rechazar" ("Rechazo que después vuelvas a este punto") y "acordar" ("Estoy de acuerdo con que después vuelvas a este punto").

En una discusión crítica, los compromisorios pueden cumplir con varios roles constructivos. Se usan en la etapa de confrontación para aceptar o no aceptar un punto de vista. En la etapa de apertura,

los compromisorios son medios para decidir conjuntamente empezar una discusión, para acordar asumir los roles de protagonista y antagonista en la discusión y para acordar las reglas de la discusión que se mantendrán. En la etapa de la argumentación, los compromisorios se usan para aceptar el desafío de defender un punto de vista y para aceptar o (en la variante negativa) no aceptar la argumentación. Si esto demuestra ser relevante, luego de que una discusión crítica haya concluido, las partes involucradas en la discusión también pueden hacer uso de los compromisorios para decidir conjuntamente empezar otra discusión. Como puede apreciarse de los diversos usos constructivos de los compromisorios que acaban de mencionarse, en el caso de algunos compromisorios, como el compromisorio de acordar sobre las reglas de la discusión, una precondición especial es que solo pueden realizarse en cooperación con la otra parte.

Un cuarto tipo de acto de habla consiste en los *declarativos* (Searle habla de *declaraciones*). Los declarativos son actos de habla mediante los cuales el hablante o escritor crea una situación en particular. Si, por ejemplo, un empleador se dirige a uno de sus empleados con las palabras "Estás despedido", en realidad el empleador hace que las palabras pronunciadas se vuelvan realidad en lugar de simplemente describir una situación. Generalmente los declarativos están vinculados a un contexto institucionalizado específico en el que personas determinadas están calificadas para realizar ciertos declarativos. El declarativo "Abro la reunión", por ejemplo, solo es efectivo si "Abro" es pronunciado por el presidente de la reunión. En una discusión crítica, tal declarativo no tiene un rol constructivo que cumplir.[7]

No obstante, existe un subtipo de los declarativos que consiste en los llamados *declarativos de uso*, los cuales regulan el uso lingüístico, y tienen un rol constructivo al momento de resolver una diferencia de opinión sobre el fondo.[8] El propósito principal de los declarativos

---

7 A pesar de que los declarativos no conducen a una resolución de una diferencia de opinión, debido a su dependencia de la autoridad del hablante o escritor en un cierto contexto institucionalizado, a veces pueden conducir a una resolución, como cuando un juez pronuncia un veredicto en un caso jurídico. Tal resolución puede basarse, en gran medida, en un intercambio argumentativo razonable.

8 La subcategoría de los declarativos de uso es introducida por van Eemeren y Grootendorst (1984: 109-110).

de uso es facilitar o incrementar la comprensión del oyente o lector de los actos de habla al aclarar cómo estos actos de habla deben comprenderse. Los ejemplos de declarativos de uso son los actos comunicativos (complejos) de "definición", "aclaración", "explicación" y "amplificación". Los declarativos de uso no requieren de ningún tipo especial de relación institucional entre los participantes en el discurso implicado.

En una discusión crítica, puede que los declarativos de uso que expresan movimientos argumentativos que aclaran el significado de los actos de habla realizados en el discurso argumentativo se utilicen (y necesiten) en cualquier otra etapa. En la etapa de confrontación, por ejemplo, puede que los declarativos de uso sirvan para desenmascarar a una disputa falsa; en la etapa de apertura para eliminar la incertidumbre con respecto a las reglas de discusión; en la etapa de argumentación para prevenir la aceptación o no aceptación prematura; y en la etapa de clausura para impedir un resultado ambiguo. Los declarativos de uso son los únicos declarativos que pueden desempeñar un papel en la resolución de una diferencia de opinión.

Un quinto tipo de acto de habla en la categorización de Searle, los *expresivos*, consiste en actos de hable mediante los cuales los hablantes o escritores expresan cómo se sienten sobre algo, como pronunciar una decepción o agradecerle a alguien. Los ejemplos sumamente convencionales que existen de los actos comunicativos pertenecientes a los expresivos son "¡Felicitaciones!" y "Muchas gracias". Otros expresivos son los actos comunicativos de "compadecer", "arrepentirse", "consolar" y "saludar". Aunque puede que los expresivos afecten de manera positiva (o negativa) el curso del proceso de resolución al influir en el estado de ánimo de los participantes, no desempeñan un papel constructivo en una discusión crítica mediante la expresión explícita de movimientos argumentativos que son fundamentales para resolver una diferencia de opinión.[9]

En la Figura 3 se presenta un resumen de los actos comunicativos que desempeñan un papel constructivo al momento de hacer movimientos argumentativos en las distintas etapas de una discusión

[9] En el Capítulo 6, explicaremos por qué en ciertos casos de todos modos los expresivos deben considerarse al momento de analizar el discurso argumentativo, ya que expresan indirectamente movimientos argumentativos constructivos.

crítica, contribuyendo inmediatamente a la resolución de una diferencia de opinión.

| I ETAPA DE CONFRONTACIÓN | |
|---|---|
| Expresar un punto de vista | ASERTIVO |
| Aceptar/no aceptar un punto de vista | COMPROMISORIO |
| [Solicitar un declarativo de uso] | [DIRECTIVO] |
| [Definir, especificar, amplificar, etc.] | [DECLARATIVO DE USO] |
| **II ETAPA DE APERTURA** | |
| Desafiar a que se defienda un punto de vista | DIRECTIVO |
| Acordar discutir reglas y premisas | COMPROMISORIO |
| [Solicitar un declarativo de uso] | [DIRECTIVO] |
| [Definir, especificar, amplificar, etc.] | [DECLARATIVO DE USO] |
| **III ETAPA DE ARGUMENTACIÓN** | |
| Solicitar argumentación | DIRECTIVO |
| Avanzar argumentación | ASERTIVO |
| Aceptar/no aceptar argumentación | COMPROMISORIO |
| [Solicitar un declarativo de uso] | [DIRECTIVO] |
| [Definir, especificar, amplificar, etc.] | [DECLARATIVO DE USO] |
| **IV ETAPA DE CLAUSURA** | |
| Aceptar/no aceptar un punto de vista | COMPROMISORIO |
| Mantener/retractar un punto de vista<br>Establecer el resultado de la discusión | ASERTIVO |
| [Solicitar un declarativo de uso] | [DIRECTIVO] |
| [Definir, especificar, amplificar, etc.] | [DECLARATIVO DE USO] |

[...] = acto de habla que expresa un movimiento argumentativo opcional

***Figura 3***

*Etapas, movimientos argumentativos y distribución de los actos de habla en una discusión crítica*

## 4. LOS PERFILES DE MOVIMIENTOS ARGUMENTATIVOS DIALÉCTICAMENTE RELEVANTES

El modelo de una discusión crítica que acabamos de exponer proporciona un resumen de los movimientos argumentativos que son cruciales para la resolución de una diferencia de opinión en las distintas etapas de una discusión crítica. El resumen que hemos proporcionado es general en el sentido que se concentra en la resolución de una diferencia de opinión simple que es "no mixta" y "única"; si la situación argumentativa en cuestión lo amerita, necesita ser extendida. A diferencia de una diferencia de opinión "mixta", en una diferencia de opinión no mixta solo una de las partes tiene un punto de vista y actúa como el protagonista de ese punto de vista. A diferencia de una diferencia de opinión "múltiple", en una diferencia única el punto de vista en cuestión hace referencia a una sola proposición.

El resumen presentado también es general en el sentido que no especifica qué opciones exactamente están disponibles para cada una de las partes para hacer un movimiento argumentativo en un momento determinado del proceso de resolución y cuáles serían precisamente los seguimientos si se elige una opción en particular. Para especificar estas opciones, hemos introducido la noción de "perfil dialéctico".[10] Tal perfil dialéctico ofrece una perspectiva general de la trayectoria de las diversas posibilidades para hacer un movimiento argumentativo de las cuales cada una de las partes puede elegir en una situación argumentativa bien definida. El perfil es dialéctico porque solamente incluye las opciones para hacer un movimiento argumentativo que son relevantes en la resolución de una diferencia de opinión, i. e. que son dialécticamente razonables.

La perspectiva general proporcionada en un perfil dialéctico se acerca, por así decirlo, a las opciones dialécticamente relevantes que se le permite hacer a las partes de una discusión crítica en una situación argumentativa en particular. Puede que tal situación argumentativa ocurra al comienzo mismo de una discusión crítica

---

[10] Véase van Eemeren y Houtlosser (2007) y van Eemeren, Houtlosser y Snoeck Henkemans (2007: 17-19). Pese a que tienen un significado distinto, los perfiles dialécticos son inspirados en los "perfiles de diálogo" de Walton y Krabbe (Walton 1999: 53; Krabbe 2002).

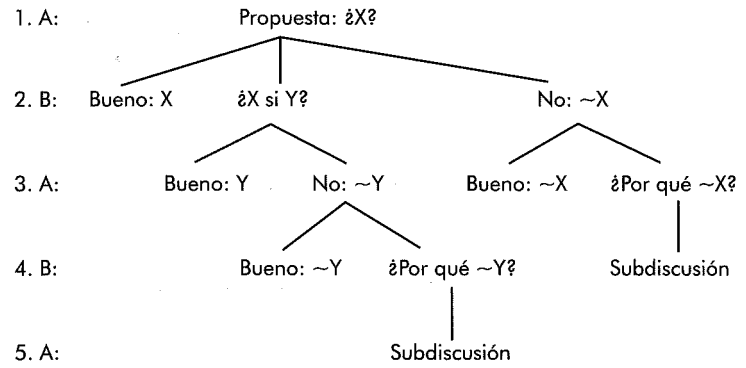
en la etapa de confrontación, pero también luego de que los puntos de partida procedimentales y materiales se hayan establecido en la etapa de apertura, o en cualquier otro momento de la discusión. La serie de movimientos argumentativos consecutivos que se distinguen como seguimientos razonables en un perfil dialéctico constituyen las "rutas dialécticas" que están disponibles para las partes de la situación argumentativa respectiva.

Las rutas dialécticas, que son las opciones razonables distinguidas en los perfiles dialécticos, especifican los movimientos argumentativos que pueden ser fundamentales para la consecución de las tareas específicas de las partes en un momento determinado de una etapa o subetapa determinada del proceso de resolución de una diferencia de opinión. Son especificaciones de las diversas series de movimientos dialécticamente relevantes que pueden hacerse en la contraparte empírica de la (sub)etapa de una discusión crítica a la cual el perfil dialéctico pertenece en el discurso argumentativo. Los perfiles dialécticos que retratan las rutas disponibles para los participantes son un punto de partida útil para el desarrollo de investigaciones empíricas del discurso argumentativo real.

En las investigaciones empíricas destinadas a estudiar ciertas características del discurso argumentativo real, tales como los indicadores verbales y contextuales en el discurso argumentativo de los movimientos argumentativos que se hacen, los perfiles dialécticos pueden usarse como un diseño heurístico al momento de intentar identificar la naturaleza de los movimientos argumentativos que se hacen en los actos de habla utilizados en las distintas partes del discurso (véase van Eemeren, Houtlosser & Snoeck Henkemans 2007). En ciertos casos, los requisitos institucionales van a participar en la identificación de movimientos argumentativos. Como se explicará en el Capítulo 8 de este libro, en tales investigaciones, por lo tanto, las consideraciones contextuales también necesitan ser consideradas.

A modo de ejemplo de qué es un perfil dialéctico, discutiremos el perfil dialéctico de establecer un punto de partida en la contraparte empírica de la etapa de apertura de una discusión crítica. En las partes del discurso argumentativo en las cuales se establecen tales puntos de partida, los participantes involucrados aspiran a llegar a un acuerdo sobre el punto de partida procedimental y material

de su intercambio. En un discurso argumentativo real, aceptar un punto de partida se acompaña normalmente con la imposición de ciertas restricciones sobre la aceptación: aceptar el punto de partida X entonces, por ejemplo, es precedido por el requisito de que la precondición Y es aceptada primero. Para mantenernos realistas, nos enfocamos, por lo tanto, en nuestra discusión del perfil dialéctico de establecer un punto de partida, en casos en los cuales una de las opciones es hacer de la aceptación de X dependiente de la aceptación de Y. Así es como se ve nuestro perfil de establecer un punto de partida:




| | |
|---|---|
| A, B | = participantes en un discurso argumentativo |
| X, Y | = acto de habla que expresa un movimiento argumentativo |
| Bueno | = aceptable |
| ? | = ¿aceptable? |
| ~ | = compromiso de no aceptación |

En este caso, la deliberación sobre el punto de vista empieza con la solicitud de la parte A a la parte B en el movimiento argumentativo 1 que este de una u otra forma acepte la proposición X como punto de partida compartido (¿X?).

B puede responder en el movimiento argumentativo 2 al hacer, de una u otra forma, uno de los tres distintos tipos de movimientos argumentativos. El perfil dialéctico de la Figura 3 demuestra lo que estas tres opciones implican y cuáles podrían ser sus seguimientos.

En el movimiento argumentativo 2, B puede responder mediante la aceptación de la propuesta de A de considerar a X como un punto de partida compartido (Bueno: X) o el rechazo de esta como un punto de partida (~X). La tercera posibilidad, situada entre la aceptación y el rechazo, consiste en que B acepte X sobre la condición de que Y se acepte primero (¿X si Y?). El punto de partida solo puede establecerse en el caso de que B acepte, en el movimiento argumentativo 2, el punto de partida propuesto X (Bueno: X).

En el caso de que en el movimiento argumentativo 2 B rechace la aceptación del punto de partida propuesto X, A puede inmediatamente aceptar en el movimiento argumentativo 3 este rechazo (Bueno: ~X) o pedirle a B una razón por el rechazo (¿Por qué ~X?). En el caso de que A acepte el rechazo, X no contará como un punto de partida aceptado. En el caso de que A le pida a B una razón por el rechazo, puede que esto conduzca a una subdiscusión, la cual es abierta por B (Subdiscusión) en el movimiento argumentativo 4.

En el caso de que B acepte, en el movimiento argumentativo 2, el punto de partida X sobre la condición de que Y se acepte primero (¿X si Y?), existen dos opciones para A en el movimiento argumentativo 3. La primera es que A acepte Y en el movimiento argumentativo 3 (Bueno: Y), siendo el punto de partida X aceptado también. La segunda es que A no acepte Y en el movimiento argumentativo 3 (No: ~Y).

En el caso de que A no acepte Y en el movimiento argumentativo 3, nuevamente existen dos opciones para B en el movimiento argumentativo 4. La primera opción es que B acepte el rechazo de Y (Bueno: ~Y), por lo que el punto de partida X también es rechazado. La segunda opción es que en el movimiento argumentativo 4 B le pida a A una razón por el rechazo de Y (¿Por qué ~Y?). Si ocurre la segunda opción, esto puede conducir a una subdiscusión sobre la aceptabilidad de Y, la cual es abierta por A en el movimiento argumentativo 5 (Subdiscusión).

## 5. LOS PERFILES DIALÉCTICOS DE LOS TIPOS PRINCIPALES DE ARGUMENTACIÓN

Cuando se trata de defender un punto de vista mediante el uso de la argumentación, lo cual es un punto focal de la teoría de la argumentación, existen, nuevamente, opciones de todo tipo. Esto se debe a que

la aceptabilidad de un punto de vista puede ser defendida mediante el uso de diversos tipos de argumentación. Cada tipo específico de argumentación se caracteriza por tener un esquema argumentativo determinado que representa la relación entre la razón que se avanza y el punto de vista que se defiende. Se supone que el esquema argumentativo legitima la transferencia de aceptabilidad desde la razón hasta el punto de vista. Si la argumentación que se avanza es compleja, por lo que consiste en una pluralidad de razones que apoyan el punto de vista, cada una de las justificaciones constituyentes tiene su propio esquema argumentativo. En principio, los distintos esquemas argumentativos disponibles para ser usados en la resolución de una diferencia de opinión, y la manera en la que su uso será evaluado, son parte de los puntos de partida en común establecidos por acuerdos intersubjetivos en la etapa de apertura de una discusión crítica.

Como era de esperarse, en la teoría pragmadialéctica de la argumentación, el fundamento para distinguir entre los esquemas argumentativos tiene tanto una dimensión pragmática como dialéctica. La dimensión pragmática se relaciona con el tipo de principio que legitima la transferencia de aceptación desde la razón avanzada hasta el punto de vista que es defendido en un esquema argumentativo. Este no es un principio formal, como lo es en establecer la validez lógica, sino que uno pragmático, basado en la experiencia humana. La dimensión dialéctica se relaciona al procedimiento de evaluación dialógica que se elegirá para lidiar adecuadamente con las preguntas críticas asociadas con el esquema argumentativo que se usa, i. e., a un conjunto de rutas dialécticas en un perfil dialéctico. Las preguntas críticas involucradas deben responderse satisfactoriamente para legitimar el uso de los esquemas argumentativos correspondientes.

Las tres categorías principales de esquemas argumentativos que se han distinguido en la pragmadialéctica son la argumentación "sintomática" (o "de signo"), argumentación de "comparación" (o "semejanza") y argumentación "instrumental" (o "de consecuencia"). Para comenzar, la argumentación sintomática es un tipo de argumentación en la cual se usa un esquema argumentativo que está basado en el principio de que algo es sintomático de otra cosa, i. e., uno siendo la señal del otro. La argumentación sintomática implica una relación de concomitancia entre la razón avanzada y el punto de vista defendido

(p. ej. "Ya que Pinchao es chino [y ser diligente es característico de las personas chinas], está destinado a ser diligente").

La argumentación de comparación es un tipo de argumentación en la cual se usa un esquema argumentativo que está basado en el principio de que algo es comparable a otra cosa, i. e. que se parece o es similar al otro. La argumentación de comparación implica una relación de comparabilidad entre la razón avanzada y el punto de vista defendido (p. ej. "Vigilar el metro de Ámsterdam con cámaras de seguridad será efectivo ya que también es efectivo en el metro de Londres [y la situación de Ámsterdam es comparable a la situación de Londres]").

La argumentación instrumental es un tipo de argumentación en la cual se usa un esquema argumentativo que está basado en el principio de que algo es la causa de otra cosa, i. e., que conduce a o es fundamental para lo otro. La argumentación instrumental implica una relación consecuencialista entre la razón avanzada y el punto de vista defendido ("Debido a que Alfonso ha estado haciendo ejercicios por mucho tiempo [y hacer ejercicios por mucho tiempo produce cansancio], debe estar cansado").

Ya que el uso de cada uno de los esquemas argumentativos requiere de su propio conjunto de preguntas críticas, las tres categorías de esquemas argumentativos distinguidas en la pragmadialéctica se asocian con rutas dialécticas específicas para resolver una diferencia de opinión. La diferencia entre las rutas dialécticas instigadas por el uso de la argumentación sintomática, la argumentación de comparación y la argumentación instrumental son, en primer lugar, determinadas por la pregunta crítica básica que se conecta con la categoría del esquema argumentativo involucrado, la cual se relación a la premisa de enlace (generalmente inexpresada).

La pregunta crítica básica asociada con el uso de la argumentación sintomática es si lo que se demanda en el punto de vista (Y) efectivamente es una señal de lo que se declara en la razón avanzada (X) (o si lo que se declara en la razón (X) efectivamente es un símbolo de lo que se demanda en el punto de vista (Y)). En la argumentación de este tipo, el protagonista P defiende el punto de vista Y (p. ej. El chino Pinchao es diligente [PD]) frente a la duda ¿Y? (p. ej. [¿PD?]) del antagonista A por medio del avance de la argumentación sintomática X (p. ej. las personas chinas son diligentes [CD]) y A

responde críticamente al hacer la pregunta crítica básica conectada a la argumentación sintomática (p. ej. Si ser diligente efectivamente es característico de las personas chinas [¿C//D?]), lo cual conducirá a una respuesta por parte de P (p. ej. [C//D: Bueno]) y puede que vaya seguida de discusiones adicionales.

Un perfil dialéctico de argumentación sintomática simplificado, que solamente incluya las rutas dialécticas instigadas por la pregunta crítica básica que acaban de señalarse, se ve de la siguiente forma:

1. P: Punto de vista: Y [PD]
   |
2. A: ¿Y? [¿PD?]
   |
3. P: Argumentación sintomática: X [CD]
   |
4. A: Pregunta crítica básica: ¿Es Y sintomático de X (Y//X)? [¿C//D?]
   |
5. P: Respuesta a la pregunta crítica básica: ¿Y//X?: Bueno [C//D: Bueno] (que puede que vaya seguida de discusiones adicionales)

La pregunta crítica básica asociada con el uso de la argumentación de comparación es si lo que se demanda en el punto de vista (Y) efectivamente es comparable a lo que se declara en la razón avanzada (X) (o si lo que se declara en la razón (X) efectivamente es similar a lo que se demanda en el punto de vista (Y)). En la argumentación de este tipo, el protagonista P defiende el punto de vista Y (p. ej. A Vahid, el atrasado, no se le debería permitir participar [~VP<VA]) frente a la duda ¿Y? (p. ej. [¿(~VP<VA)?]) del antagonista A por medio del avance de la argumentación de comparación X (p. ej. No se le permitió participar a otras personas que no respetaron la hora límite en el pasado [~OP<OA]), a lo cual A responde haciendo la pregunta crítica básica conectada a la argumentación de comparación ¿Y=X? (p. ej. si este estar atrasado efectivamente es comparable a que otras personas no hayan respetado la hora límite en el pasado [¿VA=OA?]), la que conduce a una respuesta: Y=X: Bueno (p. ej. [VA=OA: Bueno] y

puede que vaya seguida de discusiones adicionales. Un perfil dialéctico de argumentación de comparación simplificado, que solamente incluya esta ruta dialéctica instigada por la pregunta crítica básica, es de la siguiente forma:

1. P: Punto de vista: Y [~VP<VA]
   |
2. A: ¿Y? [¿(~VP<VA)?]
   |
3. P: Argumentación de comparación: X [~OP<OA]
   |
4. A: Pregunta crítica básica: ¿Es Y comparable con X: Y=X? [¿VA=OA?]
   |
5. P: Respuesta a la pregunta crítica básica: Y=X: Bueno [VA=OA: Bueno] (que puede que vaya seguida de discusiones adicionales)

La pregunta crítica básica asociada con la argumentación instrumental es si lo que se declara en la razón que se avanza (X) efectivamente conduce a lo que se demanda en el punto de vista (Y) (o si lo que se demanda en el punto de vista (Y) efectivamente resulta a partir de lo que se declara en la razón avanzada (X)). En la argumentación de este tipo, el protagonista P defiende un punto de vista Y (p. ej. Alfonso debe estar cansado [AC]) frente la duda ¿Y? (p. ej. [¿AC?]) del antagonista A por medio del avance de la argumentación instrumental X (p. ej. Alfonso hizo ejercicios por mucho tiempo [AE]), a lo cual A responde haciendo la pregunta crítica básica de la argumentación instrumental (p. ej. si este hacer ejercicios por mucho tiempo efectivamente siempre produce un gran cansancio [¿(C<E)?] o, más precisamente, [¿((x)xC<(x)xE)?], lo que conduce a la respuesta (p. ej. [C<E: Bueno] o [(x)xC<(x)xE: Bueno]) y puede que vaya seguida de discusiones adicionales. Un perfil dialéctico de argumentación instrumental simplificado, que solamente incluya esta ruta dialéctica instigada por la pregunta crítica básica, es de la siguiente forma:

1. P: Punto de vista: Y [AC]
   |
2. A: ¿Y? [¿AC?]
   |
3. P: Argumentación instrumental: X [AE]
   |
4. A: Pregunta crítica básica: ¿Conduce X a Y? ¿Y<X? [¿C<E? o ¿((x)xC<(x)xE)?]
   |
5. P: Respuesta a la pregunta crítica básica: Y<X: Bueno [C<E: Bueno o (x)xC<(x)xE: Bueno] (que puede que vaya seguida de discusiones adicionales)

Junto a la pregunta crítica básica conectada a la categoría del esquema argumentativo que se utiliza, todavía existen otras preguntas críticas asociadas al uso de un esquema argumentativo determinado. Depende del subtipo específico de la argumentación que se usa, qué otras preguntas críticas serán relevantes y el contexto en el que ocurre el discurso argumentativo, la determinación de cómo exactamente estas preguntas críticas necesitan especificarse, complementarse o de lo contrario modificarse para ser completamente apropiadas para el caso en cuestión. Usemos el subtipo de la argumentación instrumental conocido como "pragmático" a modo de ilustración.

En la argumentación pragmática, el punto de vista prescriptivo que la propuesta PRO debería llevar a cabo se defiende al señalar que la realización de PRO conduce al resultado deseable RES.[11] En la argumentación pragmática, junto a la pregunta crítica básica de la argumentación instrumental (¿Conduce PRO efectivamente a RES?), las siguientes preguntas críticas se vuelven relevantes: ¿Es RES realmente deseable? ¿Tiene PRO efectos secundarios graves e indeseables? ¿Podría RES alcanzarse más fácil o económicamente mediante otras acciones diferentes a PRO? ¿No sería otro resultado (ODO) aún más deseable que RES? ¿Podrían prevenirse o inhibirse los efectos secundarios de PRO?

11 En la variante negativa, se afirma que una acción no debería llevarse a cabo porque conduce a un resultado indeseable.

Cuando se utilizan otros subtipos de los tres tipos principales de argumentación, tal como la argumentación de autoridad en el caso de la argumentación sintomática, de manera similar, otras preguntas críticas específicas deberán ser agregadas a las preguntas críticas básicas conectadas a la argumentación sintomática, la argumentación de comparación y la argumentación instrumental. Luego, los perfiles dialécticos y las rutas dialécticas descritas en estos perfiles serán distintos.

Qué preguntas críticas serán pertinentes en un cierto caso y qué formas deberían tomar también dependerá del contexto institucional en el que el discurso argumentativo ocurre. Cuando se juzga un discurso argumentativo en particular, las convenciones específicas de las diversas prácticas comunicativas determinan, en cierta medida, qué preguntas críticas necesitan hacerse y cómo. Por ejemplo, como se explicará en el Capítulo 8, en un debate plenario del Parlamento Europeo, serán pertinentes otras preguntas críticas para lidiar con la argumentación pragmática y serán fundamentadas de forma distinta a un, por ejemplo, contexto informal y solo vagamente regulado como es el de una charla privada entre dos amigos que conversan sobre lo que deberían hacer durante el fin de semana.

*Capítulo 4*

# La discusión crítica y la identificación de falacias[1]

## 1. LA MANTENCIÓN DE LA RAZONABILIDAD EN EL DISCURSO ARGUMENTATIVO

De acuerdo con la filosofía crítico-racionalista de la razonabilidad favorecida en la pragmadialéctica, la razonabilidad del discurso argumentativo depende, en primer lugar, de su conformidad con un procedimiento de prueba crítico apropiado. Para poder hacer posible juzgar, de esta manera, si el discurso argumentativo cumple o no con los estándares, el modelo ideal de una discusión crítica, que se desarrolló en el componente teórico del programa de investigación, deberá darle forma a la prueba crítica sistemática del discurso argumentativo mediante un procedimiento dialéctico que pone a prueba los diversos movimientos argumentativos que se realizan en el discurso por su contribución a la resolución de una diferencia de opinión. Este procedimiento dialéctico necesita especificar, en términos de los movimientos argumentativos que se permiten hacer en las

[1] Este capítulo se basa principalmente en van Eemeren y Grootendorst (1992: 102-217; 2004: 123-196).

distintas etapas del proceso de resolución, a qué equivale mantener la razonabilidad.

El procedimiento dialéctico que se diseña para llevar a cabo una discusión crítica consiste en un conjunto de reglas que regulan de manera constructiva el discurso argumentativo en las diversas etapas del proceso de resolución. Las reglas incorporadas en este procedimiento solamente permiten un intercambio crítico de actos de habla que expresan movimientos argumentativos que contribuyen a resolver una diferencia de opinión. Se supone que todas las reglas de la discusión crítica que se incluyen en el procedimiento son necesarias, y se supone que cuando son consideradas conjuntamente son suficientes para mantener la razonabilidad. El problema de validez de este procedimiento pragmadialéctico para llevar a cabo una discusión crítica, el cual es la prueba de su adecuación como un procedimiento de prueba crítico, se determina por el hecho que promueve la resolución de una diferencia de opinión al excluir todos los actos de habla a partir de los cuales se hacen movimientos argumentativos que impiden que el proceso de resolución sea llevado a cabo de una manera razonable.

En la teoría de la argumentación, los movimientos argumentativos que son, de alguna manera, gravemente incorrectos, son tradicionalmente designados como *falacias*. Dada la ambición práctica de esta disciplina, de resguardar y mejorar la calidad del discurso argumentativo, la posibilidad de identificar y precisar las falacias puede, por lo tanto, verse como la prueba de fuego para cualquier teoría normativa de la argumentación. Es por esto que consideramos la capacidad de la teoría pragmadialéctica de la argumentación de excluir movimientos argumentativos que son, de algún modo, falaces, de ser considerados aceptables, como la prueba definitiva de su problema de validez: seguir las reglas de procedimiento de discusión de la pragmadialéctica, impediría que las falacias aparezcan. Por lo tanto, las falacias que se discuten y condenan en la literatura sobre la argumentación son vistas como precedentes de la mantención de la razonabilidad en el discurso argumentativo.

A pesar de que ya en la Antigüedad Aristóteles había estudiado e identificado un número de falacias como movimientos en un debate que son erróneos desde una perspectiva dialéctica, con el paso del

tiempo, la perspectiva dialéctica fue reemplazada por una perspectiva lógica más general y se agregaron otras falacias a la lista aristotélica. Luego de que el Tratamiento Estándar de las falacias en textos lógicos haya sido severamente criticado por Hamblin (1970) por su inconsistencia con su propia definición de las falacias como argumentos que parecen ser válidos, pero, de hecho, no lo son, nuevos desarrollos teóricos comenzaron a efectuarse. Los lógicos canadienses Woods y Walton (1989) propusieron alternativas constructivas al Tratamiento Estándar al utilizar sistemas formales más sofisticados para el tratamiento de las falacias, y luego Walton (1987, 1992, 2008), por su cuenta, promovió un enfoque con un ángulo pragmático. Inspirados en las reglas procedimentales de la "dialéctica formal" propuestas en el enfoque dialógico formal desarrollado por Barth y Krabbe (1982), en la pragmadialéctica relacionamos sistemáticamente a las falacias con los estándares de razonabilidad fundamentales para resolver una diferencia de opinión, incorporados en las reglas pragmadialécticas de discusión crítica, dejando de lado en el proceso la validez lógica como el único criterio para decidir sobre lo falaz (van Eemeren & Grootendorst 1984, 1992, 2004).

A diferencia de los enfoques lógicos, en la pragmadialéctica el punto de partida consiste en que el discurso argumentativo solo puede ser comprendido correctamente si es visto pragmáticamente como una manera predominantemente verbal de interacción comunicativa entre dos partes que intentan resolver una diferencia de opinión mediante el ejercicio de una discusión crítica que concuerda con los estándares dialécticos de razonabilidad. Al examinar la interacción comunicativa que ocurre en un discurso argumentativo entre el protagonista y el antagonista de un punto de vista, la pragmadialéctica hace uso de un modelo ideal de una discusión crítica que se complementa con un conjunto de reglas que especifican qué tipos de actos de habla son fundamentales en las diversas etapas de la discusión para resolver una diferencia de opinión. Se sostiene que el procedimiento de discusión constituido por estas reglas de la discusión crítica es válido respecto del problema, pero también tiene el potencial de ser reconocido intersubjetivamente como convencionalmente válido. La demanda del problema de validez se basa en el hecho que se puede demostrar que cada una de estas reglas incluidas en el procedimiento

contribuye, de manera específica, al proceso de resolución y a impedir que ciertas falacias ocurran.[2]

Al proporcionar un conjunto de reglas destinadas a juzgar los movimientos argumentativos que se hacen para contribuir a la resolución de una diferencia de opinión, la pragmadialéctica ofrece una perspectiva coherente sobre el comportamiento del discurso argumentativo. En esta perspectiva, todas las falacias son vistas como movimientos argumentativos que de alguna u otra forma son perjudiciales o nocivos para el cumplimiento del objetivo de una discusión crítica. Esto quiere decir que el tratamiento de las falacias se incorpora completamente en una teoría general de la argumentación en lugar de ser visto como parte de una iniciativa imposible, tal como desarrollar una teoría de los errores. Solo de esta manera puede aclararse en cada caso que la equivocación de una falacia consiste en que es un impedimento u obstáculo específico al momento de resolver una diferencia de opinión.[3] De esta forma, al conectar sistemáticamente a las falacias con las reglas de una discusión crítica, en la pragmadialéctica se relacionan intrínsecamente con la observación de los estándares críticos de razonabilidad.

En contraposición al estándar de validez lógico, el cual solo aplica en la etapa de argumentación, los estándares incorporados en las reglas de la pragmadialéctica de la discusión crítica son aplicables a las cuatro etapas del proceso de resolución y abarcan todos los estándares de razonabilidad que necesitan ser respetados en el discurso argumentativo. Cada regla de la discusión crítica contiene, en principio, un estándar de razonabilidad distinto. Consecuentemente, en todas las etapas de una discusión crítica, el protagonista y el antagonista de un punto de vista en cuestión en una diferencia de opinión deberán respetar todas las reglas para la realización de actos de habla fundamentales para la resolución de la diferencia en las etapas correspondientes. Cualquier movimiento argumentativo que

---

2 Para la validez convencional potencial de las reglas de la discusión crítica, véase Capítulo 5, Sección 4.

3 Mientras no se haya abandonado completamente el principio general de razonabilidad, no existe una razón *a priori* para asumir que la ocurrencia de una falacia significa, necesariamente, que la equivocación no puede remediarse de modo que la discusión crítica se "vuelva a encarrillar" (van Eemeren 2015: 631-641).

sea una violación a cualquiera de las reglas, cual sea la parte que lo realiza y en cualquier etapa de la discusión, es una posible amenaza a la resolución de la diferencia de opinión y debe, por lo tanto, en este sentido ser considerado como falaz.

## 2. LA RAZONABILIDAD EN UNA DISCUSIÓN CRÍTICA

Una discusión crítica solamente resulta fundamental para la averiguación de si el punto de vista del protagonista es capaz de soportar las críticas del antagonista si esta procede de forma adecuada. Esto requiere de una regulación de la interacción argumentativa mediante reglas de discusión crítica que, en conjunto, constituyen un procedimiento dialéctico válido respecto del problema que merece ser aceptado como convencionalmente válido por los participantes. Un procedimiento dialéctico adecuado para promover la resolución de una diferencia de opinión debe abarcar todos los actos de habla que desempeñan un rol constructivo en las distintas etapas de una discusión crítica. Por lo tanto, el procedimiento dialéctico para el ejercicio de una discusión crítica que le da forma a la concepción pragmadialéctica de razonabilidad especifica exactamente, para cada etapa de la discusión, cuándo es que las partes tienen derecho a realizar un tipo de acto de habla en particular o incluso obligadas a hacerlo.[4]

El procedimiento dialéctico proporciona una regulación constitutiva de una discusión crítica como un modelo ideal de discurso argumentativo. Deja en claro cómo exactamente a nivel abstracto de este tipo de modelo ideal debe realizarse una discusión crítica para resolver una diferencia de opinión. Las reglas de la discusión crítica que se formulan con este propósito definen el comportamiento del discurso argumentativo en las cuatro etapas de una discusión crítica.

Las Reglas 1-6 indican regulaciones que hacen referencia específicamente a la etapa de confrontación, la etapa de apertura y la etapa de argumentación. Les permiten a los participantes discutir todos los puntos de vista que deseen discutir. Establecen los derechos y deberes conectados a avanzar un punto de vista o cuestionarlos. Además, dejan

[4] Una explicación completa de las reglas pragmadialécticas de la discusión crítica puede encontrarse en van Eemeren y Grootendorst (2004: 123-157).

en claro qué tipos de puntos de partida necesitan acordarse y cómo pueden o no ser defendidos y atacados los puntos de vista.

**REGLA 1**

*a. En la etapa de confrontación, no aplican condiciones especiales al contenido proposicional de los asertivos mediante los cuales se expresa un punto de vista, o a los compromisorios negativos que cuestionan un punto de vista;*
*b. No aplican condiciones especiales a las credenciales de los participantes.*

**REGLA 2**

*Un participante que ha cuestionado un punto de vista en la etapa de confrontación, siempre tiene derecho en la etapa de apertura a desafiar al participante que avanzó el punto de vista a defenderlo.*

**REGLA 3**

*A menos que el otro participante no esté preparado para concordar ninguna premisa compartida ni reglas de discusión en la etapa de apertura, un participante desafiado a defender un punto de vista está obligado a aceptar este desafío y retiene esta obligación mientras no sea retractada y el punto de vista no sea defendido exitosamente basándose en las premisas y reglas de discusión acordadas.*

**REGLA 4**

*A menos que los participantes acuerden lo contrario, un participante que aceptó en la etapa de apertura el desafío de defender un punto de vista va a desempeñar el rol de protagonista y el contrincante va a desempeñar el rol de antagonista; la distribución de los roles de discusión se mantiene durante la discusión.*

**REGLA 5**

*Antes del inicio de la etapa de argumentación, en la de apertura, los participantes que actúan como protagonista y antagonista acuerdan sobre las regulaciones respecto a cómo el protagonista defenderá y el antagonista atacará el punto de vista en cuestión y cuándo el protagonista lo ha defendido exitosamente y el antagonista atacado exitosamente; estas regulaciones aplican durante el desarrollo de la discusión.*

**REGLA 6**

*a. En la etapa de argumentación, un punto de vista adoptado en la principal diferencia de opinión, o en una subdiferencia, puede ser defendido por el protagonista mediante la realización de un acto de habla complejo de argumentación, el cual luego cuenta como una defensa provisional del punto de vista en cuestión;*
*b. El antagonista siempre podrá atacar un punto de vista al cuestionar el contenido proposicional o la fuerza justificativa del argumento;*
*c. El protagonista y antagonista no podrán defender o atacar un punto de vista de ninguna otra forma.*

Las consecuencias de las Reglas 1-6 para la defensa y ataque de un punto de vista se establecen en las Reglas 7-9 al reflejar los procedimientos que deberían haberse acordado en la etapa de apertura para la evaluación de la argumentación. El *procedimiento de identificación*, que se introduce en la Regla 7, implica la determinación de si una proposición que es cuestionada en la discusión es o no, de hecho, idéntica a alguna de las proposiciones que se aceptaron conjuntamente como puntos de partida. Puede que una proposición fáctica, normativa o de algún otro tipo que resulta ser parte del punto de partida mutuamente aceptado, por lo que actúa como una premisa compartida, no sea cuestionada en el intercambio argumentativo.[5] Para posibilitar el uso de nueva información en el intercambio argumentativo, las partes deben acordar cómo van a determinar si una proposición que contiene nueva información será o no aceptada. Puede que acuerden consultar ciertas fuentes orales o escritas (diccionarios, enciclopedias, obras de referencia) o utilicen métodos (experimentales u otros) determinados para verificar la precisión de la información.[6] Puede que también acuerden tener una "subdiscusión", en la cual determinarán si una proposición que inicialmente no concordaron puede o no ser aceptada en la segunda instancia.

---

5 Si una proposición es parte del punto de partida, debe tratarse durante la discusión como un punto de partida aceptado. Esto no significa que sea indiscutible o que no pueda ser cuestionada en otra discusión.

6 Así como debe revisarse la consistencia de la lista de proposiciones aceptadas, debe analizarse la adecuación de los métodos elegidos para determinar la precisión de la información.

**REGLA 7**

*a. El protagonista ha defendido exitosamente el contenido proposicional de un acto de habla complejo de argumentación si la aplicación del procedimiento de identificación produce un resultado positivo o el contenido proposicional es aceptado en la segunda instancia por ambas partes como resultado de una subdiscusión en la cual el protagonista ha defendido exitosamente un punto de vista subordinado positivo relativo a este contenido proposicional.*
*b. El antagonista ha atacado exitosamente el contenido proposicional del acto de habla complejo de argumentación si la aplicación del procedimiento de identificación produce un resultado negativo y el protagonista no ha defendido exitosamente un punto de vista subordinado positivo relativo a este contenido proposicional en una subdiscusión.*

Luego, está el *procedimiento de inferencia*, el cual tiene por objetivo la determinación de si el razonamiento involucrado en la argumentación del protagonista (*la proposición involucrada en la argumentación; por ende, la proposición involucrada en el punto de vista*) es lógicamente válida en su forma actual. La validez del razonamiento solo necesita evaluarse si el razonamiento ha sido totalmente externalizado en la argumentación, ya que si este no es el caso, el protagonista no puede mantenerse comprometido con la afirmación de que la validez de la argumentación depende de su validez lógica.

Generalmente, el razonamiento involucrado en la argumentación no se externaliza totalmente y, por lo tanto, la forma en la que se presenta no será lógicamente válida. Luego, la pregunta es si la transferencia de la aceptabilidad desde las razones avanzadas hasta el punto de vista defendido ocurre mediante esquemas argumentativos que son admisibles y fueron usados correctamente. Para poder determinar, en los casos en los que no queda claro, qué esquema argumentativo fue utilizado, se desarrolló en la pragmadialéctica un *procedimiento de razonamiento* que se basa en principios similares a los del procedimiento para identificar premisas inexpresadas.[7] La explicitación

[7] Para el procedimiento de identificación de premisas inexpresadas, véase van Eemeren y Grootendorst (1992: 60-68).

pasa del "mínimo lógico" de lo que se dejó sin expresar (*si la razón se avanza, entonces punto de vista*), por medio del "óptimo pragmático" con el que el argumentador puede mantenerse comprometido en el contexto correspondiente (generalización/especificación del mínimo lógico), a uno de los (subtipos de) esquemas argumentativos descritos en el Capítulo 3.

Una vez que el esquema argumentativo que se utiliza en la argumentación del protagonista se ha reconstruido, el *procedimiento de verificación* debe llevarse a cabo para verificar si el uso de este esquema argumentativo es admisible y si fue o no aplicado correctamente. El procedimiento de verificación consiste principalmente en hacer las preguntas críticas que están asociadas al uso del esquema argumentativo involucrado.[8] Se supone que en la apertura del proceso de resolución, cuando los puntos de partida procedimentales se determinan, se llegó (por regla general, implícitamente) a un acuerdo intersubjetivo sobre el uso de los diversos esquemas argumentativos y las preguntas críticas pertinentes para la evaluación de su uso.

**REGLA 8**

*a. El protagonista ha defendido exitosamente la fuerza justificativa de un acto de habla complejo de argumentación si la aplicación del procedimiento de inferencia o (después de la aplicación del procedimiento de razonamiento) del procedimiento de verificación produce un resultado positivo.*
*b. El antagonista ha atacado exitosamente la fuerza justificativa de la argumentación si la aplicación del procedimiento de inferencia o (después de la aplicación del procedimiento de razonamiento) del procedimiento de prueba produce un resultado negativo.*

Para una defensa concluyente del punto de vista, *tanto* el contenido proposicional de la argumentación *como* su fuerza justificativa deben haber sido defendidos exitosamente por el protagonista de acuerdo con los procedimientos de evaluación relevantes. Para un ataque concluyente sobre el punto de vista, *ya sea* el contenido

[8] Como se discutirá en el Capítulo 8, puede que existan condiciones institucionales específicas que impidan o limitan el uso de ciertos esquemas argumentativos

proposicional o su fuerza justificativa deben haber sido atacados exitosamente por el antagonista de acuerdo con los procedimientos de evaluación relevantes.[9]

**REGLA 9**

*a. El protagonista ha defendido concluyentemente el punto de vista en cuestión o un punto de vista subordinado mediante un acto de habla complejo de argumentación si tanto el contenido proposicional como su fuerza justificativa cuestionados han sido defendidos exitosamente.*
*b. El antagonista ha atacado concluyentemente el punto de vista del protagonista si el contenido proposicional o la fuerza justificativa del acto de habla complejo de argumentación ha sido atacado exitosamente.*

Las Reglas 10-13 tienen el objetivo de hacer que una discusión crítica proceda de una forma ordenada y propicia para la resolución eficiente de una diferencia de opinión.

**REGLA 10**

*Durante toda la discusión, el antagonista retiene el derecho a cuestionar tanto el contenido proposicional como la fuerza justificativa de cada acto de habla complejo de argumentación que el protagonista aún no ha defendido exitosamente.*

**REGLA 11**

*Durante toda la discusión, el protagonista retiene el deber de defender tanto el contenido proposicional como la fuerza justificativa de todos los actos de habla complejos de argumentación que aún no han sido defendidos exitosamente frente a todos los ataques.*

---

[9] Una defensa concluyente de un punto de vista subordinado (*substandpoint*) no implica automáticamente que el punto de vista en cuestión está defendido concluyentemente, ya que también es necesario que la fuerza justificativa de la argumentación principal sea defendida exitosamente. Lo mismo aplica, *mutatis mutandis*, a la defensa de un punto de vista subordinado (*substandpoint*) con la ayuda de sub-subpuntos de vista, y así sucesivamente.

**REGLA 12**

*Durante toda la discusión, el protagonista retiene el derecho a retractar un acto de habla complejo de argumentación y, por ende, elimina la obligación de defenderlo.*

**REGLA 13**

*a. El protagonista y el antagonista deben, a su vez, realizar actos de habla (complejos).*
*b. El protagonista y el antagonista no pueden realizar más de un acto de habla (complejo) a la vez.*
*c. Durante la discusión, el protagonista y el antagonista pueden realizar el mismo acto de habla (complejo) con el mismo rol argumentativo solamente una vez.*

La Regla 14 contiene disposiciones para regular explícitamente cuándo el protagonista está obligado a retractar el punto de vista en cuestión y el antagonista está obligado a retractar el cuestionamiento del punto de vista en la etapa de clausura.

**REGLA 14**

*a. En la etapa de clausura, el protagonista está obligado a retractar el punto de vista en cuestión si en la etapa de argumentación el antagonista lo ha atacado concluyentemente de acuerdo con la Regla 9 y también ha respetado las otras reglas de discusión;*
*b. En la etapa de clausura, el antagonista está obligado a retractar el cuestionamiento del punto de vista en cuestión si en la etapa de argumentación el protagonista lo ha defendido concluyentemente de acuerdo con la Regla 9 y también ha respetado las otras reglas de discusión;*
*c. En todos los otros casos, el protagonista no está obligado a retractar el punto de vista en cuestión, ni el antagonista está obligado a retirar el cuestionamiento del punto de vista en cuestión.*

Debido a que es crucial que las partes entiendan los actos de habla del otro, deben hacer un esfuerzo para formular sus movimientos argumentativos de tal manera que estos movimientos argumentativos sean comprensibles para la otra parte, y también deben hacer un esfuerzo para interpretar las formulaciones de los movimientos

argumentativos de la otra parte tal cual como fueron concebidos. De ser necesario, deben estar preparados para reemplazar sus formulaciones e interpretaciones por unas mejores. Por ende, puede que los participantes siempre les soliciten a otros participantes que realicen declarativos de uso tales como amplificaciones, especificaciones, explicaciones o definiciones, y puede que ellos siempre realicen tales declarativos de uso si parece necesario o cuando se les solicita que lo hagan.

**REGLA 15**

*a. En cada etapa de la discusión, los participantes tienen el derecho a solicitarles a los otros participantes que realicen un declarativo de uso y a ellos mismos realizar declarativos de uso.*
*b. Un participante a quien se le solicita usar un declarativo de uso está obligado a hacerlo.*

## 3. UN CÓDIGO DE CONDUCTA PARA EL DISCURSO ARGUMENTATIVO RAZONABLE

Basándose en las observaciones sobre la razonabilidad expresadas en el procedimiento dialéctico para el desarrollo de una discusión crítica, se ha desarrollado un "código de conducta" para las personas que quieren resolver de manera razonable una diferencia de opinión por medio del discurso argumentativo.[10] Este código de conducta ofrece una versión simplificada de las reglas para la discusión crítica, sin su incorporación técnica en el marco teóricamente determinado del modelo ideal. Consiste en diez principios básicos que deben mantenerse en el discurso argumentativo para que este sea adecuado para la resolución de una diferencia de opinión. Debido a que los principios son formulados como reglas que se establecen en términos de prohibiciones, las diez reglas del código de conducta suelen ser referidas como los *Diez Comandos*.[11]

---

10 El código de conducta que se presenta en esta sección está basado en van Eemeren y Grootendorst (2004: 190-196).

11 También puede esperarse que los participantes respeten estos comandos si las "condiciones de orden superior" para el ejercicio de una discusión crítica han sido cumplidas. Véase Capítulo 1, nota 5.

Una diferencia de opinión no puede resolverse si, para empezar, no está claro para las partes que existe una diferencia de opinión y qué es lo que implica la diferencia. En una discusión crítica, por lo tanto, las partes tienen oportunidades suficientes para dar a conocer sus posturas. Por esta razón, es necesario que avanzar un punto de vista y poner en duda un punto de vista sean considerados como derechos básicos en le etapa de confrontación de una discusión crítica. La primera regla del código de conducta, llamada la *Regla de Libertad*, está diseñada para garantizar que los puntos de vista y dudas con respecto a los puntos de vista sean avanzados libremente: *Los participantes no deben impedirse los unos a los otros avanzar puntos de vista o cuestionarlos.*

Una discusión crítica permanece atascada y la diferencia de opinión no puede resolverse si la parte que ha avanzado un punto de vista no está preparada para asumir el papel de protagonista de este punto de vista. Por lo tanto, para evitar que una discusión crítica fracase, es vital que los participantes que han avanzado un punto de vista reconozcan, en la etapa de apertura, la obligación de defender este punto de vista si son desafiados a hacerlo. La segunda regla del código de conducta, la *Regla de Obligación de Defender*, está diseñada para garantizar que los puntos de vista que se presentan y ponen en duda sean defendidos frente a ataques críticos: *Los participantes que avanzan un punto de vista no pueden negarse a defender este punto de vista cuando se les solicita que lo hagan.*

Una diferencia de opinión no puede resolverse si el punto de vista en cuestión ha sido distorsionado por el antagonista o el protagonista. Esto ocurre si el antagonista ataca un punto de vista que es diferente al punto de vista avanzado por el protagonista o si el protagonista defiende un punto de vista que es diferente al punto de vista que el mismo protagonista avanzó antes. En una discusión crítica, es necesario que se garantice que los ataques y defensas que se llevan a cabo en la etapa de argumentación se relacionen correctamente al punto de vista avanzado por el protagonista. La tercera regla del código de conducta, la *Regla del Punto de Vista*, está diseñada para cumplir este propósito con respecto a los ataques del antagonista: *Los ataques en contra de puntos de vista no pueden referirse a un punto de vista que en realidad no ha sido expuesto por la otra parte.*

Una diferencia de opinión no puede ser realmente resuelta si la defensa de un punto de vista en cuestión no está basada en la argumentación, sino que meramente en el *ethos* o *pathos*,[12] y —como se señaló anteriormente— tampoco puede resolverse si la argumentación que es avanzada por el protagonista no apoya el punto de vista que se defiende. En una discusión crítica, para poder resolver la diferencia de opinión, la defensa de un punto de vista, por lo tanto, siempre debe ocurrir mediante la argumentación y esta argumentación debe ser relevante para el punto de vista en cuestión. La cuarta regla del código de conducta, la *Regla de Relevancia*, está destinada a realizar este objetivo: *Un punto de vista no puede ser defendido mediante no argumentación o argumentación que no es relevante para el punto de vista.*

Una diferencia de opinión no puede resolverse si el protagonista elude la obligación de defender una premisa inexpresada en la argumentación al evadir la responsabilidad de esta, o si el antagonista tergiversa una premisa inexpresada al exagerarla o restringir el alcance de la premisa que se dejó inexpresada. En una discusión crítica, los protagonistas deben aceptar la responsabilidad de todos los elementos que se dejan implícitos en la argumentación y los antagonistas tienen que atenerse a la responsabilidad que se le puede asignar al protagonista sobre la base de una reconstrucción cuidadosa de lo que se oculta. Por lo tanto, la quinta regla del código de conducta, la *Regla de Premisa Inexpresada*, garantiza que los elementos implícitos en la argumentación sean tratados con seriedad por ambas partes: *Los participantes no pueden atribuirle falsamente premisas inexpresadas a la otra parte, ni eludir la responsabilidad de sus propias premisas inexpresadas.*

Para resolver una diferencia de opinión, al momento de defender puntos de vista por medio de la argumentación y de atacar la argumentación, los puntos de partida de la discusión deben usarse de manera adecuada. Nada puede ser tratado como un punto de partida aceptado si, de hecho, no lo fue, y ningún punto de partida aceptado puede denegarse. En caso contrario, resulta imposible que, empezando por los compromisos que las partes habían aceptado, un protagonista defienda concluyentemente un punto de vista y que un antagonista

12 Avanzar una argumentación, i. e. el uso de *logos*, puede combinarse con el uso de *ethos* o *pathos*, pero no debería ser reemplazado por ellos.

ataque exitosamente un punto de vista. La sexta regla del código de conducta, la *Regla del Punto de Partida*, por lo tanto, está destinada a garantizar que los puntos de partida acordados en la etapa de apertura se usen correctamente en la etapa de argumentación: *Los participantes no pueden presentar falsamente algo como un punto de partica aceptado o negar falsamente que algo es un punto de partida aceptado.*

Si el razonamiento que subyace a la argumentación que se avanza en defensa de un punto de vista es inválido en un sentido lógico, la diferencia de opinión no puede ser resuelta. Por lo tanto, todo el razonamiento que se presenta en una discusión crítica como si fuera totalmente explícito, y por ende, como lógicamente válido por sí solo, necesita que su validez lógica sea verificada. Si el razonamiento que subyace a la argumentación no se presenta como totalmente explícito, no tiene sentido llevar a cabo tal verificación ya que, cuando el razonamiento que es presentado se interprete literalmente, probablemente será lógicamente inválido (aunque podría ser válido "por accidente"). La séptima regla del código de conducta, la *Regla de Validez*, expresa la necesidad de verificar, en los casos que esto tiene sentido, si la conclusión a la que se llega efectivamente se desprende o no lógicamente de las premisas: *El razonamiento que se expresa explícita y completamente en una argumentación no puede ser inválido en un sentido lógico.*

Una diferencia de opinión solo puede resolverse si puede decidirse cuándo un punto de vista fue defendido concluyentemente mediante la argumentación o fue criticado concluyentemente. Para poder juzgar si este es o no el caso, deben existir métodos comunes acordados para probar la validez de aquellas partes de la argumentación que no son parte del punto de partida en común y no pueden ser juzgadas por su validez lógica. Estos métodos deberían posibilitar la determinación de si, en los casos pertinentes, los esquemas argumentativos expresados en la argumentación son o no efectivamente admisibles a la luz de lo que se ha acordado (o supuestamente debería haberse acordado) en la etapa de apertura y si estos esquemas argumentativos fueron aplicados o no correctamente en la etapa de argumentación. Al excluir los usos indebidos de los esquemas argumentativos, la octava regla del código de conducta, la *Regla del Esquema Argumentativo*, garantiza que los puntos de vista puedan ser defendidos concluyentemente mediante el uso de esquemas

argumentativos: *Los puntos de vista defendidos por la argumentación que no sea expresada explícita y totalmente no pueden ser considerados como defendidos concluyentemente por tal argumentación a menos que la defensa ocurra por medio de esquemas argumentativos apropiados que se aplican correctamente.*

Una diferencia de opinión está resuelta solo si las partes concuerdan, en la etapa de clausura, que los intentos que se han hecho por defender el punto de vista en cuestión son o no exitosos y concluyentes. Una discusión crítica que aparentemente se desarrolló sin problema igual puede fracasar si en la etapa de clausura el protagonista erróneamente afirma que el punto de vista fue defendido exitosamente o incluso que está comprobado que es verdad, o si el antagonista erróneamente niega que la defensa fue exitosa o incluso que ahora el punto de vista opuesto fue comprobado. La novena regla del código de conducta, conocida como *Regla de Conclusión*, está diseñada para garantizar que el protagonista y el antagonista determinen, de forma correcta, cuál es el resultado de la discusión: *Las defensas inconclusas de los puntos de vista no pueden conducir a la mantención de estos puntos de vista y las defensas concluyentes de los puntos de vista no pueden conducir a la mantención de manifestaciones de dudas con respecto a estos puntos de vista.*

Una diferencia de opinión solo puede resolverse si todos los participantes de la discusión hacen un verdadero esfuerzo por expresar sus intenciones e interpretar con la mayor precisión posible las intenciones de los otros participantes, para que las posibilidades de malentendidos sean minimizadas. De lo contrario, los problemas de formulación o interpretación pueden conducir a la generación de pseudodiferencias en la etapa de confrontación, o a una pseudosolución en la etapa de conclusión —sea el malentendido creado deliberadamente o no. En el uso del lenguaje cotidiano, es imposible obtener claridad absoluta y los problemas de formulación e interpretación no están vinculados a ninguna etapa de la discusión en particular, pero pueden surgir en todas las etapas de la discusión crítica. La décima regla, la *Regla del Uso del Lenguaje*, tiene como objetivo evitar los malentendidos que resultan de las formulaciones opacas, vagas o ambiguas y las interpretaciones imprecisas, desprolijas y sesgadas: *Los participantes no pueden usar ninguna formulación que sea insufi-*

*cientemente clara o confusamente ambigua, y no pueden malinterpretar deliberadamente las formulaciones de la otra parte.*

## 4. LAS FALACIAS COMO VIOLACIONES DEL CÓDIGO DE CONDUCTA

Los estándares incorporados en las reglas de la discusión crítica que constituyen el código de conducta para el discurso argumentativo razonable, pueden ser violados de numerosas formas. Ya que los diez comandos proporcionan, en principio, todos los estándares pertinentes para la resolución de una diferencia de opinión, cuando se consideran conjuntamente, deberían ser válidos respecto del problema en el sentido que ellos abarcan todas las falacias que pueden cometerse en el discurso argumentativo. Es imposible enlistar todo lo que podría salir mal en las diversas etapas para la resolución de una diferencia de opinión, por lo que pueden surgir nuevas falacias en cualquier momento. No obstante, al concentrarnos en las violaciones de las reglas que resultan en las falacias que son mayormente analizadas en la literatura,[13] haremos un hincapié respecto del problema de la validez del código de conducta pragmadialéctico mediante la reconfirmación que respetar las reglas de la discusión crítica es fundamental al momento de resolver una diferencia de opinión. Usamos los nombres latinizados que a menudo se le han dado a los reconocidos movimientos argumentativos falaces (p. ej. *argumentum ad hominem*) para distinguirlos de la categoría general de este tipo de movimiento que también incluye su contraparte válida (usando, en este caso, *ataque personal* como una etiqueta neutral).

En la etapa de confrontación, la Regla de la Libertad (1) puede ser violada de diversas maneras, tanto por el protagonista como el antagonista; una parte puede imponer restricciones a los puntos de vista que pueden ser avanzados, o cuestionar o negar el derecho que tiene la otra parte a avanzar o criticar cierto punto de vista. Las violaciones del primer tipo aluden a que algunos puntos de vista son, de hecho, declarados tabú y excluidos de la discusión o que ciertos puntos de vista son tratados como sacrosantos. Las violaciones del segundo

[13] Cuando las falacias no son definidas unívocamente de la misma manera, intentamos capturar su característica disruptiva más llamativa.

tipo, las cuales son dirigidas personalmente al oponente, tienen por objetivo la eliminación de la otra parte como un compañero serio de discusión y pueden, por ejemplo, realizarse por medio de amenazas al oponente con sanciones (*argumentum ad baculum*), la apelación a su compasión (*argumentum ad misericordiam*) o desacreditando su integridad, imparcialidad, experticia o credibilidad (*argumentum ad hominem*).[14]

En la etapa de apertura, la Regla de Obligación de Defender (2) puede ser violada por el protagonista mediante la *evasión* o *desplazamiento del peso de la prueba*. Al evadir el peso de la prueba, el protagonista intenta crear la impresión de que no tiene sentido cuestionar el punto de vista y no hay necesidad de defenderlo ya que presenta el punto de vista como evidente por sí mismo, da una garantía personal de su corrección (variante del *argumentum ad verecundiam*) o "inmuniza" el punto de vista frente a las críticas (p. ej. formulándolo de tal manera que excluye la falsificación: "Los hombres de verdad son líderes"). En caso de desplazar el peso de la prueba, el protagonista desafía al antagonista, quien no tiene un peso de la prueba, a que demuestre que el punto de vista del protagonista es incorrecto mediante la demostración de que el punto de vista opuesto es correcto (variante del *argumentum ad ignorantiam*).

La Regla del Punto de Vista (3), puede ser violada en todas las etapas por el protagonista y el antagonista, particularmente, en una discusión sobre una diferencia de opinión "mixta" (en la cual ambas partes tienen un punto de vista que defender) al imputarle un punto de vista ficticio a la otra parte o al distorsionar el punto de vista de la otra parte (*hombre de paja*). El primer efecto puede, por ejemplo, lograrse al presentar enfáticamente, pero erróneamente, el punto de vista propio como el opuesto del punto de vista del oponente o al crear un oponente imaginario del punto de vista propio; el segundo, al sacar de contexto las palabras del oponente o mediante la simplificación excesiva (ignorando los matices o cualificaciones vitales) o exageración (generalizando lo que dice el oponente o haciéndolo absoluto).

---

[14] Para ejemplos de las falacias mencionadas en esta sección, véase van Eemeren y Grootendorst (1992: 107-207).

En la etapa de argumentación, el protagonista puede violar la Regla de Relevancia (4) de dos formas: primero, al exponer una argumentación que no hace referencia al punto de vista avanzado en la etapa de confrontación (*argumentación irrelevante* o *ignoratio elenchi*); segundo, al usar medios de persuasión no argumentativos al momento de promover el punto de vista. Jugar con las emociones de la audiencia (variante de *argumentum ad populum*) y alardear sobre las cualidades de uno mismo (variante de *argumentum ad verecundiam*) son ejemplos del segundo tipo de violación. Si se explotan las emociones positivas o negativas de la audiencia (como el prejuicio), por lo que el *pathos* reemplaza al *logos*, tales violaciones de la regla de relevancia se llaman *falacias patéticas*. Si los protagonistas intentan que sus puntos de vista sean aceptados mediante la explotación de la autoridad que ellos tienen a los ojos de la otra parte —por su integridad, experticia, credibilidad, u otras cualidades— de tal forma que el *ethos* reemplaza al *logos*, tales violaciones de la regla de relevancia se llaman *falacias éticas*.

En la etapa de argumentación, el protagonista puede violar la Regla de Premisa Inexpresada (5) al *negar una premisa inexpresada* y el antagonista puede hacerlo al *distorsionar una premisa inexpresada*. Al negar una premisa inexpresada ("Yo nunca *dije* eso"), el protagonista, en efecto, intenta evadir la responsabilidad asumida de avanzar la argumentación al escapar del compromiso con una premisa inexpresada (que necesita ser reconstruida correctamente en el análisis para poder identificar esta falacia). Los antagonistas son culpables de la falacia de distorsionar una premisa inexpresada si producen una reconstrucción de la premisa inexpresada del protagonista que va más allá del "óptimo pragmático" con el cual se supone que el protagonista podía estar comprometido cuando los factores pragmáticos, tales como el contexto y los antecedentes disponible, son debidamente tomados en cuenta en el análisis.

En la etapa de argumentación, el protagonista puede violar la Regla del Punto de Partida (6) al presentar falsamente algo como un punto de partida común y el antagonista puede violarla al negar un punto de vista común. Al presentar falsamente algo como un punto de partida común, el protagonista intenta *evadir el peso de la prueba*. Las técnicas que pueden usarse con este propósito incluyen presentar falsamente una premisa como evidente por sí misma, envolver disi-

muladamente una proposición en una presuposición de una pregunta (*preguntas múltiples*), ocultar una premisa en una premisa inexpresada y avanzar una argumentación que, de hecho, es idéntica al punto de vista (*petitio principii*, también llamado *petición de principio* o *razonamiento circular*). Al negar una premisa que representa un punto de partida común, el antagonista le niega al protagonista una oportunidad para defender el punto de vista que fue basado en puntos de vista que reconocieron conjuntamente (*ex concessis*), lo cual va en contra de una *conditio sine qua non* para una argumentación exitosa.

En la etapa de argumentación, el protagonista puede violar la Regla de Validez (7) de diversas formas. Algunos de estos casos de invalidez lógica ocurren regularmente y no siempre son reconocidos inmediatamente como tales. Entre ellos se encuentra confundir una condición necesaria con una condición suficiente (o viceversa) en la argumentación que incluye una premisa "Si..., entonces..." (*afirmar el consecuente, negar el precedente*). Otras violaciones conocidas equivalen a, por ejemplo, transferir erróneamente una propiedad (relativa y dependiente de la estructura) de las partes constituyentes al todo o viceversa (falacias de *composición* y *división*).[15]

En la etapa de argumentación, el protagonista puede violar la Regla del Esquema Argumentativo (8) al recurrir a un esquema argumentativo inapropiados o al usar incorrectamente un esquema argumentativo adecuado. La argumentación sintomática es inadecuada cuando, por ejemplo, al momento de defender una afirmación científica, se presenta el número de personas que piensan que esa afirmación es correcta como argumento (variante populista del *argumentum ad verecundiam* conocido como *argumentum ad populum*). Se utiliza incorrectamente cuando al momento de defender una decisión práctica mediante la apelación a un experto, se cita a una cuasiautoridad (variante del *argumentum ad verecundiam*) o cuando un punto de vista que generaliza se defiende mediante observaciones que no lo representan o son insuficientes (*generalización apresurada* o *secundum quid*). La argumentación de comparación se usa inadecuadamente cuando, por ejemplo, un punto de vista descriptivo es defendido por

[15] Para la relación entre propiedades relativas y dependientes de la estructura y las falacias de composición y división, véase van Eemeren y Garssen (2009).

medio de la referencia a un juicio evaluativo sobre algo similar. Se usa incorrectamente cuando, al hacer una analogía, no se cumplen las condiciones para una comparación correcta (*falsa analogía*). La argumentación instrumental se usa inadecuadamente cuando, por ejemplo, un punto de vista descriptivo es rechazado sobre la base de sus consecuencias indeseadas (*argumentum ad consequentiam*). Se utiliza incorrectamente cuando se sugiere, sin un buen motivo, que un curso de acción propuesto resultará en ir de mal en peor (*pendiente resbaladiza*).

En la etapa de clausura, el protagonista puede violar la Regla de Conclusión (9) al concluir que un punto de vista es verdadero simplemente porque fue defendido exitosamente (*hacer un absoluto a partir del éxito de la defensa*) y el antagonista puede violar la Regla de Conclusión (9) al concluir automáticamente, por el hecho de que no se ha comprobado que algo *es* el caso, que *no* es el caso, o al concluir automáticamente, por el hecho de que no se ha comprobado que algo *no* sea el caso, que *sí* es el caso (*hacer un absoluto a partir del fracaso de la defensa* o una variante del *argumentum ad ignorantiam*). Al hacer un absoluto a partir del éxito de la defensa, el protagonista está cometiendo, en principio, un doble error. En primer lugar, el estatus de un hecho establecido, la verdad que está fuera de discusión, es atribuido injustificablemente a los puntos de partida comunes. En segundo lugar, al hacer esto, se invierte erróneamente una defensa exitosa con un estatus objetivo, en lugar de con un estatus intersubjetivo. Al hacer un absoluto a partir del fracaso de la defensa, es el antagonista quien comete un doble error. En primer lugar, se confunden los roles de antagonista y protagonista. En segundo lugar, se asume erróneamente que una discusión siempre debe terminar en una victoria a favor de ya sea el punto de vista positivo o negativo (*falso dilema*), por lo que no tener un punto de vista positivo inmediatamente significa adoptar un punto de vista negativo y viceversa, por ende, se ignora la posibilidad de tener un punto de vista neutral ("cero").[16]

En todas las etapas del proceso de resolución, tanto el protagonista como el antagonista pueden violar la Regla del Uso del

[16] Para la noción de punto de vista cero, que implique solamente duda y no un contrapunto de vista por parte del antagonista, véase van Eemeren y Grootendorst (1984: 78-81, 1992: 13-25).

Lenguaje (10) al aprovecharse indebidamente de la falta de claridad (*falacia de falta de claridad*) o ambigüedad (*falacia de ambigüedad, equivocación, anfibología*). Varios tipos de falta de claridad pueden ocurrir: falta de claridad que resulta de la estructuración del texto, de lo implícito, la indefinición, falta de familiaridad, la vaguedad, y así sucesivamente. También existen varios tipos de ambigüedades: ambigüedad referencial, ambigüedad sintáctica, ambigüedad semántica, y así sucesivamente. En la práctica, la falacia de ambigüedad se relaciona estrechamente con la falacia de falta de claridad; ambas pueden ocurrir por su cuenta y en combinación con otras falacias (tales como las falacias de *composición* y de *división*).

En la Figura 4 se proporciona un resumen de los diferentes tipos de violaciones de las reglas de la discusión crítica constituyentes del código de conducta para el discurso argumentativo razonable que hemos distinguido y las falacias resultantes de estas violaciones que hemos mencionado.

**Violación de la Regla 1 (Regla de Libertad) en la etapa de confrontación por el protagonista o el antagonista**

1 *Colocarles límites a los puntos de vista o dudas*
- falacia de declarar un punto de vista sacrosanto
- falacia de declarar un punto de vista tabú

2 *Restringir la libertad de acción de la otra parte*

* colocar a la otra parte bajo presión
- falacia de garrote (= *argumentum ad baculum*)
- falacia de apelación a la lástima (= *argumentum ad misericordiam*)
- falacia de atacar la persona de la otra parte (= *argumentum ad hominem*)
- falacia de describir a la otra persona como estúpida, mala, poco confiable, etcétera (= variante ataque personal directo/"abusivo")
- falacia de sospechar de los motivos de la otra parte (= variante ataque personal indirecto/"circunstancial")
- falacia de señalar una contradicción en las palabras y/o acciones de la otra parte (= variante *tu quoque*)

**Violación de la Regla 2 (Obligación de Defender) en la etapa de apertura por el protagonista**

1 *Desplazarle el peso de la prueba a la otra parte*

* en una diferencia de opinión no mixta, en lugar de defender su punto de vista, el o la protagonista obliga al antagonista a demostrar que el punto de vista del protagonista es incorrecto
  - falacia de desplazar el peso de la prueba
* en una diferencia de opinión mixta, una parte no intenta defender su punto de vista, sino que obliga a la otra parte a defender su punto de vista
  - falacia de desplazar el peso de la prueba

2 *Evadir el peso de la prueba*

* presentar el punto de vista como evidente por sí mismo
  - falacia de evadir el peso de la prueba
* dar una garantía personal de la corrección del punto de vista
  - falacia de evadir el peso de la prueba
* inmunizar el punto de vista frente a las críticas
  - falacia de evadir el peso de la prueba

**Violación de la Regla 3 (Regla del Punto de Vista) en todas las etapas por el protagonista o el antagonista**

1 *Atribuirle un punto de vista ficticio a la otra parte*

* presentar erróneamente el punto de vista propio como el punto de vista opuesto
  - falacia de hombre de paja
* referirse a las perspectivas del grupo al que pertenece el oponente
  - falacia de hombre de paja
* crear un oponente ficticio
  - falacia de hombre de paja

2 *Malinterpretar el punto de vista de la otra parte*

* sacar a los enunciados de contexto
  - falacia de hombre de paja
* simplificar excesivamente o exagerar
  - falacia de hombre de paja

**Violaciones de la Regla 4 (Regla de Relevancia) en la etapa de argumentación por el protagonista**

1 *El argumento no tiene relación con el punto de vista en discusión*
   - falacia de argumentación irrelevante (= *ignoratio elenchi*)

2 *El punto de vista es defendido por medios distintos a la argumentación*

* no argumentación
   - falacia de jugar con las emociones de la audiencia (= falacia patética/*argumentum ad populum*)
   - falacia de alardear sobre las cualidades de uno mismo (= falacia ética/*argumentum ad verecundiam*)

**Violación de la Regla 5 (Regla de Premisa Inexpresada) en la etapa de argumentación por el protagonista o el antagonista**

1 *Agregar una premisa inexpresada que va más allá de lo que se justifica*
   - falacia de distorsionar una premisa inexpresada

2 *Negarse a aceptar el compromiso con una premisa inexpresada implicado en la defensa de uno*
   - falacia de negar una premisa inexpresada

**Violación de la Regla 6 (Regla del Punto de Partida) en la etapa de argumentación por el protagonista o el antagonista**

1 *Interferir los puntos de partida al negar falsamente que algo es un punto de partida aceptado*
   - falacia de negar falsamente un punto de partica aceptado

2 *Interferir los puntos de partida al presentar falsamente algo como un punto de partida aceptado*
   - falacia de hacer un uso indebido de presuposiciones al momento de hacer afirmaciones
   - falacia de hacer un uso indebido de presuposiciones al momento de hacer preguntas (= falacia de preguntas múltiples)
   - falacia de usar un argumento idéntico al punto de vista (= falacia de razonamiento circular/*petitio principii*/ *petición de principio*)

**Violación de la Regla 7 (Regla de Validez) en la etapa de argumentación por el protagonista**

1 *Razonamiento en el cual una condición suficiente es tratada como una condición necesaria*
   - falacia de negar el precedente
   - falacia de afirmar lo consiguiente

2 *Razonamiento en el cual se confunden las propiedades de las partes y el todo*
   - falacia de división
   - falacia de composición

**Violación de la Regla 8 (Regla del Esquema Argumentativo) en la etapa de argumentación por el protagonista**

1 *Usar un esquema argumentativo inapropiado*
   - falacia populista (argumentación sintomática) (= *argumentum ad populum*)
   - falacia de confundir hechos con juicios de valor (relación causal) (= *argumentum ad consequentiam*)

2 *Aplicar de manera incorrecta un esquema argumentativo*
   - falacia de autoridad (argumentación sintomática) (= *argumentum ad verecundiam*)
   - falacia de generalización apresurada (argumentación sintomática) (= *secundum quid*)
   - falacia de falsa analogía (argumentación de comparación)
   - falacia de pendiente resbaladiza (argumentación instrumental)

**Violación de la Regla 9 (Regla de Conclusión) en la etapa de clausura por el protagonista o el antagonista**

1 *Que el protagonista interfiera en la conclusión*
   - falacia de rehusarse a retractar un punto de vista que no ha sido defendido exitosamente
   - falacia de concluir que un punto de vista es verdadero porque ha sido defendido exitosamente

2 *Que el antagonista interfiera la conclusión*
   - falacia de rehusarse a retractar una crítica a un punto de vista que ha sido defendido exitosamente

- falacia de concluir que un punto de vista es verdadero porque el opuesto no ha sido defendido exitosamente (= *argumentum ad ignorantiam*)

**Violaciones de la Regla 10 (Regla del Uso del Lenguaje) en todas las etapas de discusión por el protagonista o el antagonista**

1 *Usar indebidamente la falta de claridad*
   - falacia de falta de claridad (lo implícito, indefinición, desconocimiento, vaguedad)

2 *Usar indebidamente la ambigüedad*
   - falacia de ambigüedad

*Figura 4*

*Las falacias como violaciones del código de conducta para el discurso argumentativo razonable*

## 5. LAS CARACTERÍSTICAS ESPECIALES DEL TRATAMIENTO PRAGMADIALÉCTICO DE LAS FALACIAS

Una primera característica especial del enfoque pragmadialéctico, es que todas las falacias son vistas desde la misma perspectiva general como impedimentos para la resolución de una diferencia de opinión. Una segunda característica especial es que todas las falacias son tratadas sistemáticamente como violaciones específicas de las reglas de la discusión crítica constituyentes de un código de conducta para el discurso argumentativo razonable. Una tercera característica especial es que el enfoque es completo, ya que las violaciones pueden cometerse en las cuatro etapas de una discusión crítica, tanto por el protagonista como el antagonista. Una cuarta característica, relacionada con las otras tres características, es que una variedad funcional de estándares de razonabilidad se involucra al momento de precisar las falacias.

El enfoque pragmadialéctico de las falacias es, por un lado, más amplio que el Tratamiento Estándar lógico debido a que en nuestro tratamiento las falacias no solo son violaciones de la Regla de Validez (7), sino que también pueden ser violaciones de cualquiera de las otras nueve reglas que son parte del código de conducta para el discurso argumentativo razonable. Por otro lado, el enfoque pragmadialéctico también es más específico, ya que en nuestro enfoque una

falacia siempre es un movimiento argumentativo que constituye un impedimento para resolver una diferencia de opinión. En lugar de ser automáticamente tratada como un argumento inválido o como si perteneciera a la lista desestructurada de errores que han sido acumulados en los textos, cada falacia es conectada sistemáticamente con la violación de una regla específica para la discusión crítica.

Nuestra clasificación de las falacias, de acuerdo con las reglas de la discusión crítica que han sido violadas, reemplaza la lista arbitraria de falacias que tradicionalmente se proporciona en la literatura. Una comparación demuestra que en el caso de varias falacias que se encontraban en la lista tradicional, sin más preámbulos, amontonadas bajo la misma categoría nominal, ahora se ilustra que tienen algo en común y, en caso de no ser así, están claramente distinguidas. Además, las falacias que están genuinamente relacionadas pero que estaban separadas en la lista tradicional, ahora han sido agrupadas bajo la misma categoría. Por lo tanto, las falacias que han sido incorporadas en la lista han sido caracterizadas con mayor claridad y consistencia. También han sido complementadas con "nuevas" falacias que anteriormente habían pasado desapercibidas pero que ahora pudieron ser identificadas.

La variedad funcional de estándares distinguida en el tratamiento pragmadialéctico de las falacias, hizo que fuera posible demostrar que ciertas falacias que tradicionalmente se creía que pertenecían a la misma categoría, en realidad, no tienen nada en común y deberían distinguirse claramente. Por ejemplo, la falacia conocida tradicionalmente como el *argumentum ad verecundiam*, tiene variantes que demuestran ser violaciones de diferentes estándares de razonabilidad, por lo que son diferentes tipos de falacias. En una variante, la parte que defiende un punto de vista hace, en la etapa de apertura del proceso de resolución, una apelación a la autoridad al dar una garantía personal de la corrección del punto de vista ("Les doy mi palabra de que cada guerra conduce a otra guerra"). Esta falacia es una violación de la Regla de Obligación de Defender (2), relativa a que si una parte ha avanzado un punto de vista, está obligada a defender este punto de vista si esto se desea. Otra variante ocurre cuando una parte está preparada para defender el punto de vista en la etapa de argumentación, pero lo hace solo mediante el alarde sobre sus propias cualidades. Esta falacia constituye una violación de la Regla de Relevancia (4), la

cual prohíbe la no argumentación. Sin embargo, otra variante ocurre cuando una parte que defiende un punto de vista apela, en la etapa de argumentación, a una autoridad que, en realidad, no es experta en el campo al que el punto de vista discutido se relaciona ("Recientemente, el eminente teólogo Hans Küng lo ha confirmado claramente: cada guerra conduce a otra guerra"). Una falacia de este último tipo es una violación de la Regla del Esquema Argumentativo (8), la cual prescribe que la fuente autorizada a la que se hace referencia en la argumentación de autoridad debería ser, efectivamente, una autoridad del campo pertinente.

Otros ejemplos de falacias que tradicionalmente eran vistas como variantes de la misma falacia, pero son falacias diferentes cuando son vistas desde la perspectiva de resolver diferencias de opinión, incluyen la falacia tradicionalmente considerada como un *argumentum ad populum*, que involucra una apelación a las pasiones populares. Otra falacia distinta que también era vista tradicionalmente como otra variante del *argumentum ad populum* es la falacia de considerar algo verdadero porque muchísimas personas lo consideran verdadero. La primera versión de un *argumentum ad populum* viola la Regla de Relevancia (4), relativa a que una parte puede defender su punto de vista solo al avanzar argumentación relevante para ese punto de vista. La segunda versión de un *argumentum ad populum* es una violación de la Regla del Esquema Argumentativo, relativa a que un punto de vista no puede ser considerado como defendido concluyentemente si la defensa no es llevada a cabo mediante un esquema argumentativo apropiado que se usa correctamente. Por lo tanto, como resultado, estas dos "versiones" del *argumentum ad populum* deben, de hecho, verse como dos falacias completamente distintas.

En contraposición, algunas falacias genuinamente relacionadas que antes fueron separadas, ahora se reúnen. Este es el caso de, por ejemplo, la variante de la falacia de usar erróneamente el esquema argumentativo sintomático al presentar un punto de vista como correcto porque todos creen que es correcto, la cual tradicionalmente era considerada como una variante del *argumentum ad populum*, y la variante de la misma falacia de usar erróneamente el esquema argumentativo sintomático al presentar un punto de vista como correcto porque una autoridad dice que es correcto, la cual tradicionalmente era considerada como una variante del *argumentum ad verecundiam*.

Cuando son vistas desde la perspectiva de resolver una diferencia de opinión, ambas son violaciones de la Regla del Esquema Argumentativo (8), relativa a que un punto de vista defendido por argumentación que no se expresa explícita y totalmente, no puede ser considerado como defendido concluyentemente a menos que la defensa se lleve a cabo mediante un esquema argumentativo apropiado que se aplica correctamente.

El enfoque pragmadialéctico de las falacias como violaciones de reglas de la discusión crítica, también nos permite distinguir algunos obstáculos para resolver una diferencia de opinión que anteriormente no se reconocían, y por lo tanto no tenían nombre. Estas violaciones de las reglas del código de conducta para el discurso argumentativo razonable se registrarán como "nuevas" falacias. Ejemplos de estas falacias recientemente descubiertas son: *declarar un punto de vista sacrosanto*, la cual es una violación de la Regla de Libertad (1) relativa a que las partes no deben impedirse las unas a las otras a que expongan puntos de vista o que cuestionen puntos de vista; *evadir* o *desplazar el peso de la prueba* (p. ej. al *inmunizar un punto de vista frente a las críticas*), las cuales son violaciones de la Regla de Obligación de Defender (2) relativa a que una parte que expone un punto de vista está obligada a defender ese punto de vista si se le pide que lo haga; *negar una premisa inexpresada*, la cual es una violación a la Regla de Premisa Inexpresada (5) relativa a que una parte no puede presentar falsamente algo como una premisa que ha sido dejada inexpresada o negar una premisa que se ha dejado implícita; *presentar falsamente algo como un punto de partida común*, *presentar falsamente una premisa como evidente por sí misma* y *negar un punto de partida aceptado*, las cuales son tres tipos de violaciones de la Regla del Punto de Partida (6) relativa a que los participantes no pueden presentar falsamente algo como un punto de partida aceptado o negar falsamente que algo es un punto de partida aceptado; y *hacer un absoluto a partir del éxito de la defensa*, la cual es una violación de Regla de Conclusión (9) relativa a que una defensa fallida debe resultar en que el protagonista retracte el punto de vista y una defensa exitosa en que el antagonista retracte la duda.

*Capítulo 5*

# Los estudios descriptivos del discurso argumentativo[1]

## 1. INVESTIGACIONES CUALITATIVAS Y CUANTITATIVAS

En la teoría de la argumentación, es necesario que combinemos una orientación normativa hacia cómo el discurso argumentativo debería ser llevado a cabo para resolver una diferencia de opinión, con una orientación descriptiva hacia cómo realmente se lleva a cabo el discurso argumentativo. Esto quiere decir que, junto con desarrollar un modelo de una discusión crítica y un código de conducta para el discurso argumentativo, necesitamos examinar metódicamente cómo la argumentación en realidad se produce, se interpreta y se juzga en la realidad argumentativa. Al momento de desarrollar tal investigación en el componente empírico de nuestro programa de investigación, hemos combinado nuestro interés normativo y descriptivo al concentrarnos en factores específicos de la producción, interpretación y juicio del discurso argumentativo real que son relevantes desde la perspectiva de una resolución de una diferencia de opinión de la manera que se refleja en nuestro modelo teórico.

---

[1] Este capítulo se basa principalmente en van Eemeren, Grootendorst y Meuffels (1989) y van Eemeren, Garssen y Meuffels (2009; 2012a, 2012b).

Para evitar confusiones entre las observaciones del nivel descriptivo y las observaciones del nivel normativo, cuando describimos la realidad argumentativa hacemos una distinción entre lo que es relevante desde la perspectiva empírica basada en la práctica ("émica") de los participantes en un discurso argumentativo y lo que es relevante desde una perspectiva teórica motivada en la normatividad ("ética") de una discusión crítica. Cuando adoptamos la perspectiva basada en la práctica, nos enfocamos en la relevancia "interpretativa" y la relevancia "de juicio" de los movimientos argumentativos que examinamos para los participantes del discurso argumentativo que intentan lograr comprender y evaluar estos movimientos argumentativos. Cuando adoptamos la perspectiva motivada en la normatividad de una discusión crítica, nos concentramos en su relevancia "analítica" y su relevancia "evaluativa" para efectuar un análisis y evaluación pragmadialéctica.[2] La relevancia interpretativa y de juicio, así como la relevancia analítica y evaluativa, son pertinentes para una apreciación adecuada de los movimientos argumentativos que son realizados en el discurso, pero al momento de describir prácticas argumentativas, tomar la perspectiva basada en la práctica o la motivada en la normatividad puede conducir a resultados diferentes.

Hemos diferenciado entre los distintos tipos de relevancia que desempeñan, junto a tres dimensiones, un papel en la perspectiva "empírica" y la "teórica" (van Eemeren & Grootendorst 2004: 80-83). En la primera dimensión, la pregunta es desde qué componente del discurso se considera la relevancia (p. ej. la relevancia del contenido proposicional de una razón que fue avanzada). En la segunda dimensión, la pregunta es en qué ámbito contextual se demarca el alcance de la relevancia que se considera (p. ej. la relevancia de la etapa de argumentación del contenido proposicional de una razón avanzada). En la tercera dimensión, la pregunta es en qué sentido se considera la relevancia (p. ej. la pertinencia del contenido proposicional de una razón avanzada en la etapa de argumentación para la aceptabilidad de un punto de vista). Si la relevancia interpretativa, relevancia de juicio, relevancia analítica o relevancia evaluativa de los movimientos

[2] Para estas distinciones, véase van Eemeren y Grootendorst (2004: 69-73). La relevancia de juicio es una nueva adición.

argumentativos en cuestión se diferencian junto a estas tres dimensiones, los problemas involucrados en la investigación descriptiva de los movimientos argumentativos pueden discutirse con mayor precisión.

La investigación descriptiva por desarrollarse cuando se aborda la realidad del discurso argumentativo puede ser del tipo cualitativo, apoyándose en ideas basadas en observaciones e introspecciones, pero también puede ser del tipo cuantitativo, apoyándose en medidas basadas en datos y estadísticas numéricos. Cualquiera que sea el tipo de metodología utilizada en la investigación, siempre estará dirigida a describir la forma en la que las diferencias de opinión son gestionadas argumentativamente. Si la investigación consiste en un estudio de caso o se concentra en la identificación de las propiedades específicas de un tipo en particular de discurso argumentativo, la investigación cualitativa suele ser la más apropiada. Si se probarán ciertas hipótesis generales relacionadas a la producción, interpretación o juicio del discurso argumentativo, esto requiere de investigación cuantitativa y, por norma general, experimental. Debido a que cada una de estas dos investigaciones tiene una función específica al momento de adquirir una mejor comprensión de la realidad argumentativa, ambas tienen su propio lugar en el programa de investigación pragmadialéctico. No obstante, a pesar de que puede que la investigación cualitativa introspectiva de muestras del discurso argumentativo se realice porque sí, en este programa de investigación, generalmente se lleva a cabo como preparación para una investigación cuantitativa experimental más abarcadora.

Inicialmente, la investigación cualitativa que se llevaba a cabo en la pragmadialéctica se enfocaba principalmente en la manera en la que se manifiestan en el discurso argumentativo los movimientos argumentativos que son analíticamente relevantes desde la perspectiva de una discusión crítica. ¿Qué tipo de indicador verbal, entre otros, proporciona una idea sobre cuáles de los diversos movimientos argumentativos representados en el modelo ideal de una discusión crítica se han, efectivamente, realizado en el discurso? El modelo de una discusión crítica ofrece un marco teórico para poder controlar los aspectos relevantes analíticos del discurso argumentativo, pero otras elaboraciones y otros ajustes son necesarios para crear un punto de vista adecuado para el desarrollo de una investigación descriptiva de la realidad argumentativa. Para cubrir todos los

movimientos argumentativos que son analíticamente relevantes en un fragmento del discurso que se examina, se necesitan "perfiles dialécticos" más detallados de la situación argumentativa. Además, los compromisos pragmáticos que pueden ser atribuidos a los argumentadores en un momento determinado del discurso, basándose en sus contribuciones al discurso, deberían ser externalizados. Si estas dos precondiciones se han cumplido, la investigación cualitativa puede proporcionar ideas descriptivas útiles sobre el discurso argumentativo de la vida real.

Inicialmente, la investigación cuantitativa que se llevaba a cabo en la pragmadialéctica también se concentraba en los indicadores argumentativos que los argumentadores utilizaban para identificar los movimientos argumentativos. Mediante experimentos motivados en la teoría, se comprobó qué factores de la presentación verbal de los movimientos argumentativos y qué contexto en el cual estos movimientos se realizan determinan su identificación como movimientos interpretativamente relevantes. Esta investigación experimental fue luego seguida por una investigación cuantitativa experimental enfocada en los estándares de razonabilidad que son aplicados por los argumentadores corrientes. Partiendo por los estándares de razonabilidad incorporados en el código de conducta para el discurso argumentativo razonable, se examinó qué estándares de razonabilidad los argumentadores corrientes aplican al momento de juzgar movimientos argumentativos. De esta manera, puede determinarse hasta qué medida la relevancia de juicio del discurso argumentativo se desvía de la relevancia evaluativa motivada en la teoría. La investigación cuantitativa experimental actual se centra principalmente en las propiedades del discurso argumentativo que son responsables de que las falacias pasen desapercibidas, donde la relevancia evaluativa se viola.

## 2. LOS INDICADORES ARGUMENTATIVOS EN EL DISCURSO

Partiendo por los perfiles dialécticos relevantes, hemos examinado sistemáticamente las distintas maneras en las que se realizan en la realidad argumentativa los movimientos argumentativos distinguidos en estos perfiles. A pesar de que estos movimientos argumentativos no suelen ser llevados a cabo mediante la realización de actos de habla

en los cuales su función está explícitamente expresada, el discurso en el cual se realizan suele contener ciertos indicadores de la función argumentativa que se supone deben cumplir (van Eemeren 2010: 17-18). A veces, estos indicadores son proporcionados mediante la forma en la que los movimientos argumentativos son formulados, pero también pueden estar inmanentes en el contexto micro, el contexto meso situacional, el contexto macro institucional o el contexto intertextual del discurso. Además, a veces se obtienen pistas útiles mediante el uso de inferencias lógicas y pragmáticas o mediante la utilización de antecedentes generales o específicos relevantes.

En nuestra investigación descriptiva cualitativa, nos hemos enfocado principalmente en hacer un inventario de indicadores de movimientos argumentativos que pueden estar presentes en el discurso argumentativo (van Eemeren, Houtlosser & Snoeck Henkemans 2007). Primero, identificamos las palabras y expresiones específicas usadas por los argumentadores para indicar las funciones de los diversos movimientos que realizan en un discurso argumentativo. Segundo, clasificamos estas palabras y expresiones según las funciones argumentativas de los movimientos pertinentes en las diversas etapas del proceso de resolución que se distinguen en el modelo de una discusión crítica. Tercero, determinamos bajo qué condiciones estas palabras y expresiones cumplen estas funciones argumentativas. Por ende, los indicadores de las funciones de los movimientos argumentativos examinados no solo se encontrarán en la forma en la que los movimientos argumentativos se presentan verbalmente u de otra manera en el discurso, sino que también en la forma en la que la otra parte responde al movimiento argumentativo pertinente y en la forma en la que la primera parte reacciona ante estas respuestas.

En el modelo de una discusión crítica, no se incluye toda contribución potencial al procedimiento de prueba crítica que está llevándose a cabo para la resolución de una diferencia de opinión. En la investigación de los indicadores de movimientos argumentativos, este modelo puede, por lo tanto, no ser el único marco de referencia, pero necesita ser complementado con la especificación de distintos movimientos argumentativos analíticamente relevantes que pueden ser realizados, que se proporciona en el perfil dialéctico relevante. Por ejemplo, en el modelo de una discusión crítica no se especifica

qué movimientos argumentativos son necesario o están permitidos que las partes hagan en la etapa de apertura para que lleguen a un acuerdo sobre sus puntos de partida procedimentales y materiales. Por lo tanto, tenemos que hacer uso de un perfil dialéctico que especifique los tipos de movimientos argumentativos que pueden ser fundamentales al momento de cumplir la meta dialéctica de esta etapa. Al identificar los indicadores de los movimientos argumentativos en otras etapas del proceso de resolución, utilizamos perfiles dialécticos que fueron especificados en este mismo sentido. Más concretamente, partimos con perfiles dialécticos que reflejan las tareas específicas de los participantes en un momento determinado de una etapa en particular de la discusión y las diversas rutas dialécticas consistentes en series de movimientos argumentativos analíticamente relevantes que están disponibles para ellos.

Empezando con un perfil dialéctico que refleje las rutas dialécticas que pueden ser elegidas cuando se defiende un punto de vista en contra de críticas, tenemos, por ejemplo, palabras y expresiones identificadas tales como "mientras", "mientras que", "ni siquiera" y "y sin embargo" que los protagonistas pueden usar para señalar que las dudas del antagonista con respecto a una razón que han dado no se justifican. Al defender un juicio o cualificación en particular, es necesario que los argumentadores consideren que puede que su oponente elabore preguntas críticas tales como "¿Pero de verdad tu argumento justifica ese juicio?" o "¿Es lo que mencionas en tu argumento, normalmente, no siempre el caso, por lo que la razón que mencionas no puede justificar que existe algo especial (i. e. negativo o positivo) sobre el caso?". En tales casos, los indicadores argumentativos, tales como "mientras" y "considerando que" se combinan fácilmente con expresiones tales como "normalmente" y "de lo contrario". De este modo, se señala que "normalmente" algo no hubiera sido el caso o que "de lo contrario" las cosas hubieran sido distintas. Por lo tanto, los argumentadores pueden dejar claro que las objeciones potenciales en contra de la razón que habían dado no se sostienen y que el juicio positivo o negativo que han presentado se justifica.

En la siguiente argumentación, por ejemplo, un estudiante combina el uso de "mientras que" con "de lo contrario" cuando defiende el punto de vista que su estipendio ha sido de gran ayuda porque le

ha permitido dedicarle mucho tiempo al gobierno estudiantil. En este caso, se supone que un oponente crítico debería preguntarse: "Pero, ¿acaso no podrías haberle dedicado ese tiempo al gobierno estudiantil sin el estipendio?". El argumentador deja en claro que esta crítica no se sostiene ya que, de haber sido así, hubiera tenido que tomar un trabajo en el campus para pagar las cuentas y eso hubiera interferido con su participación en actividades extracurriculares:

> Le escribí una carta al consejo administrativo, diciendo que no puedo explicarles cuánto aprecio el estipendio. Me ha permitido dedicarle gran parte de mi tiempo al GE, mientras que, de lo contrario, tendría que haber trabajado en el campus para pagar las cuentas. (www.studentleader.com/sal_r.htm)

Al momento de determinar la estructura argumental de la argumentación compleja, tres tipos de pistas son fundamentales: las pistas pragmáticas con respecto a la manera en la que el argumentador ha presentado el punto de vista que se defiende; las pistas dialógicas en referencia a las críticas que se hacen; y las pistas dialécticas derivadas de las normas procedimentales de la discusión crítica que se supone que el argumentador respeta (Snoeck Henkemans 1997). Por ejemplo, las pistas pragmáticas, tales como el uso de expresiones cuantificadoras cuando se formula un punto de vista ("Todo está destinado a salir mal"), pueden dejar en claro que la argumentación solamente puede interpretarse de manera sensata si las razones avanzadas en la argumentación (por ejemplo, ejemplos individuales de cosas que están destinadas a salir mal) se toman en conjunto para constituir una justificación del punto de vista en cuestión. Las pistas dialógicas, tales como la presencia de un contraargumento, pueden dejar en claro que la manera en la que la argumentación del protagonista será analizada depende del tipo de crítica involucrada en el contraargumento que se ha avanzado. Las pistas dialécticas, tales como el uso de un esquema argumentativo particular, también pueden apuntar a una interpretación específica de la estructura de la argumentación compleja como consecuencia de las preguntas críticas que se asocian con el esquema y la suposición que el argumentador hará un esfuerzo para lidiar adecuadamente con ellas.

En la argumentación coordinada, la cual consiste en razones interdependientes que apoyan un punto de vista, se avanza más

de una razón como intento para eliminar las dudas o críticas del oponente con respecto a la suficiencia de la argumentación. En una defensa directa, la argumentación coordinada es "cumulativa" en el sentido que la argumentación se refuerza mediante la adición de más evidencia debido a que la otra parte pone en duda o puede que ponga en duda la suficiencia de la primera razón o de cualquier otra razón individual. El uso de la expresión "y con mayor razón ya que" para conectar las razones que se avanzan puede ser un indicador de tal argumentación coordinada cumulativa. En una defensa indirecta que responde a críticas (potenciales), la argumentación coordinada es "complementaria" cuando la argumentación se extiende al agregar una razón extra para contrarrestar una objeción específica en contra de la primera razón que la otra parte hace o que se espera que haga. El uso de las palabras "y sin embargo" para introducir la razón agregada puede ser un indicador de tal argumentación coordinada complementaria. En la argumentación múltiple, las razones que se avanzan en defensa del punto de vista en cuestión son independientes entre sí: son intentos separados de defender el mismo punto de vista. Al usar la argumentación múltiple en un intercambio argumentativo, el fracaso o fracaso potencial de convencer a alguien (o a parte de la audiencia) de una razón puede ser la motivación para presentar la otra razón, por lo que la última razón la reemplaza como si fuera la primera (que de hecho, sigue en pie). El uso de las palabras "de todos modos" cuando se avanza la nueva razón es un claro indicador de la argumentación múltiple.

En el programa de investigación pragmadialéctico, la investigación empírica cualitativa también se ha ejercido al momento de examinar otros temas distintos al uso de indicadores argumentativos. Por ejemplo, se le ha dado un buen uso al momento de interpretar el uso del discurso argumentativo en contextos argumentativos específicos, al momento de tratar fenómenos estilísticos específicos del discurso argumentativo y al momento de lidiar con casos de actos de habla argumentativos específicos. Por ejemplo, al aplicar la teoría pragmadialéctica para analizar el discurso argumentativo en el contexto específico de discusiones para la resolución de un problema, la observación sistemática ha llegado a la conclusión que el propósito de este tipo de discurso y el propósito de una discusión crítica concuerdan suficientemente entre ellos como para que se garantice tal tratamien-

to (van Rees 1992). Tras esta conclusión, el tratamiento real de las discusiones para la resolución de un problema, en términos de una discusión crítica, luego se justifica pragmáticamente con más detalle con la ayuda de ideas provenientes de la teoría de los actos de habla, análisis del discurso y análisis de la conversación. Además, en nuestro programa de investigación, la investigación empírica cualitativa se ha llevado a cabo según la función argumentativa de los fenómenos estilísticos y otros de presentación que pueden encontrarse regularmente en el discurso argumentativo, tales como la repetición, metonimia, preguntas retóricas y preterición.[3] Empezando por el modelo de una discusión crítica, el uso de "disociación" (la técnica argumentativa de remodelar nuestra concepción sobre la realidad mediante el cambio del significado conceptual de un término) también se aclara en la investigación empírica cualitativa (van Rees 2009). Por último, pero no menos importante, la investigación empírica cualitativa también se ha ejercido al momento de lidiar con muestras particulares ("casos") del discurso argumentativo. Un ejemplo de esto es el "caso Shell", que se centra en un publirreportaje publicado en periódicos internacionales en el cual la compañía petrolera defiende su rol en Nigeria luego de haber sido culpada por la muerte del escritor y luchador de la resistencia Ken Saro-Wiwa (van Eemeren 2010: 165-178, 182-183, 185-186, 209-212).

## 3. LA IDENTIFICACIÓN DE MOVIMIENTOS ARGUMENTATIVOS POR ARGUMENTADORES CORRIENTES

Desde a mediados de la década de 1980, los pragmadialécticos, además de llevar a cabo investigaciones empíricas cualitativas, también han participado en investigaciones cuantitativas de carácter experimental. Estas investigaciones se concentran, en primer lugar, en trazar reglas generales, rutinas y tendencias sobre la manera en la que los argumentadores corrientes, que no han sido capacitados en análisis de la argumentación, identifican y juzgan los movimientos argumentativos. Debido a que los resultados proporcionan observaciones sobre el procesamiento real del discurso argumentativo, cumplen

[3] Para la repetición, véase van Rees (2009); para la metonimia, retórica y pretericiones, véase Snoeck Henkemans (2005, 2009a y 2009b, respectivamente).

un rol importante al establecer las conexiones necesarias entre la teoría pragmadialéctica y la realidad argumentativa. Esta conexión es necesaria para colocar al ideal normativo de una discusión crítica en una perspectiva realista y desarrollar métodos adecuados para el mejoramiento de las prácticas argumentativas en el componente práctico del programa de investigación.

Para establecer hasta qué punto, en la realidad argumentativa, el reconocimiento de movimientos argumentativos es facilitado u obstaculizado por factores de la presentación, se han realizado investigaciones empíricas cuantitativas que se relacionan estrechamente con la investigación cualitativa relativa a los indicadores verbales de movimientos argumentativos discutidos en el Capítulo 5, Sección 2. En la década de 1980, los pragmadialécticos realizaron primero varios estudios de viabilidad para garantizar que los encuestados en el experimento comprendieran lo que es "argumentación" de la misma forma que los teóricos (van Eemeren, Grootendorst & Meuffels 1984). Al momento de probar la idoneidad de los instrumentos de medición que se usarían, la investigación se centró en la argumentación "única" no compleja, en la cual se articula solamente una razón en defensa de un punto de vista. La validez conceptual deseada del concepto teórico de argumentación que fue usado se comprobó mediante el hecho de que los ítems que se le presentaron a los encuestados fueron, en el 95% de los casos, identificados correctamente como argumentación.

Los resultados de nuestra investigación experimental con respecto al conjunto de actos de habla que se encuentran al centro del discurso argumentativo, i. e. la argumentación, sugieren que la facilidad para reconocer se ve facilitada por la presencia de indicadores verbales. En los mensajes experimentales que se usó en la investigación sobre factores de presentación que influencian la facilidad de reconocimiento, cuatro de estos factores eran sistemáticamente variados. Primero, se incluyó tanto argumentación sobre un tema que es altamente cargado, como argumentación sobre un tema que no está cargado. Segundo, se incluyó tanto argumentación relacionada con un punto de vista que está marcado, como argumentación relacionada con un punto de vista que no está marcado. Tercero, se incorporó tanto argumentación ("regresiva") en la cual un indicador de argumentación está presente, como argumentación ("progresiva")

en la cual tal indicador no está presente. Se les solicitó a los estudiantes de pregrado que participaron como sujetos de investigación que indicaran si un número de partes del discurso que se les presentó con fragmentos de argumentación que, en este sentido, eran variadas, contenían o no, a su parecer, argumentación. Tenían que subrayar el argumento si creían que efectivamente este era el caso. La puntuación de identificación general de los encuestados resultó ser notablemente alta

Esta investigación fue replicada de otras dos formas para examinar el efecto preciso de los cuatro factores que fueron manipulados (van Eemeren, Grootendorst & Meuffels 1985). La primera replicación fue realizada para revocar el "efecto techo" de la prueba original, en la cual las puntuaciones de identificación general habían sido tan altas que las diferencias entre el impacto de los diversos factores no pudieron ser registradas. En la segunda replicación, se usó un instrumento diferente para medir la variable dependiente (i. e. reconocimiento) y los mensajes fueron presentados en una pantalla de computador. En esta ocasión, el análisis se concentró en los tiempos de decisión que los participantes necesitaron. A los participantes se les pidió que presionaran un botón de "sí" lo más rápido posible si pensaban que el fragmento de discusión que se les presentaba contenía argumentación y un botón de "no" si pensaban que este no era el caso. De las cuatro variables que fueron manipuladas, la influencia de la presencia de los indicadores de argumentación resultó ser la más determinante, sobre todo de los indicadores "en el sentido más amplio" tales como "debido a" y "sobre la base de" que precedían a la argumentación. La ausencia de tales indicadores alentaba u obstaculizaba la identificación de argumentación —en algunos casos, inclusive considerablemente. Solo en el caso de que ningún indicador de argumentación estuviese presente, marcar el punto de vista facilitaba la identificación de argumentación. Si un indicador estaba presente, era como si su presencia empujara a la función indicativa de marcar el punto de vista a un segundo plano. En una presentación regresiva (con "porque"), cuando la argumentación sigue al punto de vista, la identificación resultó ser más fácil que en una presentación progresiva (con "por lo tanto"), cuando el punto de vista sigue a la argumentación. Un tema altamente cargado no probó ser un factor con algún efecto significativo.

Para comprobar hasta qué punto la identificación de argumentación es una habilidad cognitiva independiente, en lugar de basarse en habilidades intelectuales generales tales como la comprensión verbal y el razonamiento general, se examinó si los estudiantes de catorce años de una escuela secundaria holandesa podían reconocer argumentación sin haber recibido alguna instrucción sistemática (van Eemeren, Grootendorst & Meuffels 1989). Luego de una breve explicación de los conceptos de "argumentación", "razón" y "punto de vista", un porcentaje relativamente alto de estudiantes de una clase más baja en una escuela general no fueron capaces de identificar la argumentación única, mientras que la gran mayoría de los estudiantes de la clase superior pudieron. Comprender el concepto de argumentación resultó ser un asunto de "sí o no" y el progreso que los jóvenes tuvieron al momento de identificar la argumentación fue considerablemente más sustancial que en la comprensión verbal y el razonamiento general. A pesar de que está relacionado con otras habilidades intelectuales, identificar la argumentación demostró ser una habilidad relativamente independiente, la cual se desarrolla con la educación.

Como seguimiento de esta investigación, se le prestó atención a las pistas que la presentación verbal proporciona para el reconocimiento de la argumentación indirecta. Se esperaba que la indicación contextual desempeñaría un papel importante en la interpretación de la argumentación indirecta (y de la argumentación implícita en general) al tener un efecto esclarecedor (van Eemeren & Grootendorst 1992: 56-59). El grado de convencionalización de la presentación verbal necesario para que los actos de habla indirectos sean interpretados de manera apropiada es, en principio, inversamente proporcional al grado de definición del contexto en el que ocurren. Por lo tanto, en un contexto indefinido, debería ser más difícil reconocer la argumentación implícita e indirecta que la argumentación explícita y directa. Para probar la hipótesis, los participantes del experimento fueron enfrentados a fragmentos de discurso consistentes en mensajes, de los cuales la mitad estaban en un "diseño de parcela dividida" provisto de un contexto bien definido y la otra mitad no tenía tal contexto (van Eemeren, Grootendorst & Meuffels 1989). Ambos grupos de ítems contenían argumentos directos y argumentos indirectos, con y sin un indicador de argumentación. Todos los contextos bien definidos

que actuaban como una variable independiente eran tales que una interpretación literal del fragmento sería insatisfactoria. Como era de esperar, la función comunicativa de la argumentación directa demostró ser más fácil de reconocer que la de la argumentación indirecta. En este último caso, los sujetos necesitaron información adicional para saber que se hacía referencia a algo más que lo que estaba expresado literalmente. Como muestran las pruebas, un contexto bien definido proporciona la información requerida.

Los resultados de la investigación experimental sobre el desempeño de los estudiantes al momento de identificar premisas inexpresadas y esquemas argumentativos claramente indica que, frente a la ausencia de información contextual de desambiguación, las premisas de enlace suelen ser más correctamente identificadas que las premisas "menores" inexpresadas (van Eemeren et al. 1995). Otros experimentos han demostrado que los esquemas argumentativos instrumentales suelen ser más correctamente identificados que la argumentación sintomática, pero no más frecuentemente que la argumentación por comparación (Garssen 1997). Las diferencias individuales considerables encontradas en la identificación de premisas inexpresadas y esquemas argumentativos, en gran medida, se correlacionan con tipos de escuelas de diferentes niveles, lo cual indica que están relacionadas con diferencias en habilidades cognitivas generales. El objetivo principal del estudio que se desarrolló era investigar hasta qué punto las percepciones de los argumentadores corrientes sobre los diferentes tipos de relaciones entre premisas y puntos de vista coincide con los esquemas argumentativos distinguidos en la pragmadialéctica. Los resultados de las pruebas dejaron en claro que los encuestados poseían una muy buena comprensión sobre la argumentación por comparación y una noción relativamente bien desarrollada de la argumentación instrumental, mientras que su noción preteórica de la argumentación sintomática estaba menos desarrollada.

## 4. LOS ESTÁNDARES DE RAZONABILIDAD DE ARGUMENTADORES CORRIENTES

La pregunta teórica al centro de la investigación cuantitativa experimental que se llevó a cabo en la pragmadialéctica con respecto a los estándares de razonabilidad de los argumentadores corrientes,

era hasta qué punto los estándares que los argumentadores corrientes aplican al momento de juzgar la razonabilidad de los movimientos argumentativos coincide con los estándares incorporados en las reglas para el ejercicio de una discusión crítica (van Eemeren, Garssen & Meuffels 2009). En otras palabras, el fundamento de este proyecto de investigación exhaustiva era descubrir cuál es el potencial que tiene el código de conducta de la pragmadialéctica para el discurso argumentativo razonable para obtener la validez convencional. La investigación se centraba en las falacias que violan cuatro reglas específicas que son indicativas de las cuatro etapas de discusión particulares distinguidas en la teoría: la Regla de Libertad (Regla 1), la Regla del Peso de la Prueba (Regla 2, Regla de Obligación de Defender), la Regla del Esquema Argumentativo (Regla 8) y la Regla de Conclusión (Regla 9).

De acuerdo con el punto de partida teórico de esta investigación, las falacias son movimientos argumentativos irrazonables que son violaciones de las reglas de la discusión crítica; si no se ha violado una regla de la discusión crítica, el movimiento argumentativo involucrado es, en principio, razonable. Este punto de partida motivó la pregunta específica que se le hizo invariablemente a los encuestados sobre cada falacia: ¿qué tan razonable o irrazonable crees que es esta contribución a la discusión? El punto de salida teórico también se manifiesta en los experimentos en la manera dialectificada en las que las falacias se presentaban en ítems de prueba que consistían en diálogos críticos cortos. Si se hubiera adoptado la perspectiva monológica tradicional de las falacias, proveniente de los textos lógicos, el material textual que se le presentó a los encuestados para que lo juzgaran se habría visto bastante diferente.

Los principales hallazgos de esta investigación pueden encontrarse en la Figura 5, la cual contiene un resumen de las puntuaciones de aceptabilidad intersubjetiva de veinte falacias resultantes de las violaciones de las cuatro reglas de la discusión crítica que se incluyeron en la investigación. Para mantener un orden en el resumen, para cada falacia solo se entrega la puntuación promedio en una escala de 7 puntos (y la desviación estándar) del estudio que gira en torno a esa falacia específica.

| | Falaz | Válido |
|---|---|---|
| 1. *Argumentum ad hominem* (variante abusiva) | 2.91 (0.64) | 5.29 (0.64) |
| 2. *Argumentum ad hominem* (variante circunstancial) | 3.89 (0.57) | 5.29 (0.64) |
| 3. *Argumentum ad hominem* (variante *tu quoque*) | 4.45 (0.59) | 5.29 (0.64) |
| 4. *Argumentum ad baculum* (variante física) | 2.04 (0.80) | 5.64 (0.39) |
| 5. *Argumentum ad baculum* (variante no física) | 2.91 (0.64) | 5.64 (0.39) |
| 6. *Argumentum ad baculum* (variante directa) | 1.86 (0.66) | 5.41 (0.62) |
| 7. *Argumentum ad baculum* (variante indirecta) | 3.72 (0.83) | 5.41 (0.62) |
| 8. *Argumentum ad misericordiam* | 3.86 (0.53) | 5.06 (0.42) |
| 9. Falacia de declarar un punto de vista tabú | 2.79 (0.66) | 5.14 (0.47) |
| 10. Falacia de declarar un punto de vista sacrosanto | 2.68 (0.68) | 5.67 (0.40) |
| 11. Falacia de desplazar el peso de la prueba (diferencia no mixta) | 2.37 (0.89) | 4.51 (0.67) |
| 12. Falacia de evadir el peso de la prueba (diferencia no mixta) | | |
| – al introducir el punto de vista como algo natural | 3.04 (0.72) | 4.68 (0.87) |
| 13. Falacia de evadir el peso de la prueba (diferencia no mixta) | | |
| – al dar una garantía personal de la corrección del punto de vista | | |
| – mediante una promesa | 3.29 (0.99) | 5.18 (0.18) |
| – mediante un directivo | 2.77 (0.75) | 5.14 (0.92) |
| 14. Falacia de evadir el peso de la prueba (diferencia no mixta) | | |
| – inmunizar el punto de vista frente a las críticas mediante formulaciones herméticas-esencialísticas | 2.93 (0.96) | 4.76 (0.88) |
| 15. Falacia de evadir el peso de la prueba (diferencia mixta) | | |
| – con respecto a los puntos de vista sin estatus presuntivo | 2.72 (0.81) | 5.68 (0.55) |

| | | |
|---|---|---|
| – con respecto a los puntos de vista con estatus presuntivo (candidato de veracidad) | 3.45 (0.98) | 5.68 (0.55) |
| – con respecto a los puntos de vista con estatus presuntivo (revisiones) | 3.48 (1.16) | 5.68 (0.55) |
| 16. *Argumentum ad consequentiam* | | |
| – variante lógica | 3.92 (0.74) | 4.39 (0.64) |
| – variante pragmática | 2.96 (0.70) | 5.03 (0.63) |
| 17. *Argumentum ad populum* | 2.77 (0.80) | 5.88 (0.73) |
| 18. Falacia de pendiente resbaladiza | 3.31 (0.78) | 5.31 (0.66) |
| 19. Falacia de falsa analogía | 3.14 (0.70) | 4.74 (0.83) |
| 20. *Argumentum ad ignorantiam* | 2.56 (0.71) | 5.56 (0.56) |

*1 = muy irrazonable*
*4 = ni irrazonable ni razonable*
*7 = muy razonable*
*(...) = desviación estándar*

***Figura 5***
*Aceptabilidad intersubjetiva de las reglas de la discusión crítica*

Basándose en los resultados presentados en la Figura 5, puede concluirse que, en general, los argumentadores corrientes juzgan las falacias examinadas como movimientos argumentativos irrazonables, mientras que los movimientos argumentativos válidos con los cuales se contrastaron las falacias fueron, una y otra vez, considerados entre razonables y muy razonables.[4] Considerando la sorprendente consistencia de los resultados que se obtuvieron, parece justificable concluir que los argumentadores corrientes consideran las falacias como contribuciones irrazonables a la discusión. Sobre la base de las diferencias del tamaño absoluto de los promedios empíricos de los resultados, también puede concluirse que existe una variante con-

[4] Existe una excepción a esta conclusión general: los argumentadores corrientes rara vez ven el *reductio ad absurdum* como un tipo de argumentación válida, así como rara vez ven su contraparte falaz, la variante lógica del *argumentum ad consequentiam*, como una falacia.

siderable de la medida en la que las falacias que se examinaron son consideradas como irrazonables.

Al desprender conclusiones del resumen, no debe olvidarse que en todas las investigaciones empíricas presentadas se construyeron casos claros paradigmáticos de las falacias examinadas. En la práctica cotidiana, puede resultar más difícil identificar falacias y al momento de hacerlo, a menudo tendrán que hacerse apelaciones al contexto o a los antecedentes generales o específicos y al conocimiento de falacias específicas, y a veces puede resultar útil tener habilidades de interpretación especiales. Además, a pesar de toda la consistencia, posiblemente aún queden dudas sobre la precisión y estabilidad de las estimaciones presentadas. Por lo tanto, es necesario considerar seriamente si las estimaciones que se han encontrado en realidad son tan confiables que legitimarían una conclusión generalizadora tal como "los argumentadores corrientes juzgan las falacias que se han examinado como movimientos argumentativos irrazonables y juzgan sus contrapartes no falaces, en general, como movimientos argumentativos razonables".

Debido a la incertidumbre restante, en un número de casos se llevaron a cabo estudios de replicación —a veces para comprobar si ciertas interpretaciones son apoyadas o no, a veces para excluir explicaciones alternativas y para confirmar, de este modo, la validez interna de la investigación, a veces para optimizar la validez externa de la investigación mediante el desarrollo de un estudio cuantitativo sobre las motivaciones y razones que los encuestados afirman tener para basar sus puntaciones de razonabilidad. Los resultados de los estudios originales y los estudios de replicación fueron, en general, sorprendentemente similares —ciertamente, en lo que respecta a la proporción *ordinal*. Por lo tanto, en general, cabe suponer que las falacias que han sido examinadas efectivamente suelen ser consideradas como movimientos argumentativos irrazonables por los argumentadores corrientes y que los movimientos argumentativos que no violan una regla de discusión son considerados razonables.[5]

[5] Al desprender esta conclusión, no se consideran la variante lógica del *argumentum ad consequentiam* y la variante *tu quoque* del *argumentum ad hominem*.

Nuestra conclusión teóricamente neutral de que las falacias suelen ser consideradas irrazonables mientras que sus contrapartes válidas son, generalmente, consideradas razonables, puede ser reformulada en términos pragmadialécticos de la siguiente manera: las contribuciones de discusión en las que se viola una regla de discusión crítica son consistentemente consideradas irrazonables, mientras que las contribuciones en las que este no es el caso son consideradas razonables. Cuando se formula la conclusión de esta manera, surgen dos preguntas: (1) qué tipo de estándares subyacen a los juicios de los argumentadores corrientes, i. e. ¿por qué consideran una contribución a la discusión irrazonable cuando se ha violado una regla de la discusión crítica y razonable cuando este no es el caso?; (2) hasta qué punto son las reglas de la discusión crítica convencionalmente válidas, i. e. ¿hasta qué punto los estándares que los argumentadores corrientes afirman aplicar son similares a las reglas de la discusión crítica que constituyen el código de conducta para el discurso argumentativo razonable?

Una respuesta atractiva simple y teórica para la primera pregunta es: porque las contribuciones falaces a la discusión son violaciones de reglas de discusión que son, en un sentido procedimental, fundamentales para la resolución de una diferencia de opinión. La validez convencional de las reglas de discusión es, sin embargo, a diferencia de su problema de validez, un asunto empírico y no meramente teórico y desde un punto de vista empírico, la respuesta que acabamos de dar es insatisfactoria. Por lo tanto, le pedimos a nuestros encuestados que motivaran sus juicios de razonabilidad en un número de casos, para que pudiéramos comprobar si estos argumentadores corrientes son o no más o menos conscientes de qué sale mal cuando se realiza una falacia específica y que quizá incluso se asocian con un conjunto de reglas de discusión abstractas más o menos similares a las reglas pragmadialécticas de la discusión crítica. No obstante, solicitarles a los participantes de la investigación que "señalaran brevemente por qué creen que la última contribución de discusión es razonable o irrazonable" condujo, generalmente, a una ausencia de respuesta robusta. Evidentemente, esta carencia de respuesta no fue debido a que los encuestados estaban reacios a proporcionar una respuesta, sino porque eran incapaces de dar una. Incluso si un encuestado ocasionalmente daba una respuesta

relevante a un nivel más o menos abstracto del cual podía concluirse que estaba presente un conocimiento básico sobre la regla pertinente, en general, esta respuesta no podía generalizarse y aplicarse a casos nuevos similares.

Sin embargo, por muy difícil que resulta generalizar las respuestas que dieron, en la mayoría de los casos examinados donde se realizó una falacia, la mayoría de los encuestados notó que algo era incorrecto y pudieron expresar con palabras los motivos por los que llamarían a un movimiento argumentativo deficiente. No obstante, lo hicieron mediante términos concretos, inmediatamente conectados con el contenido de los fragmentos del diálogo en los cuales se realizaba la falacia pertinente y no en términos abstractos y generales que hacen referencia a reglas de discusión generales y quizá universales. En los casos excepcionales en los que un encuestado efectivamente apelaba a una regla de discusión mediante el rechazo o aceptación de un movimiento argumentativo, las observaciones involucradas parecían ser inducidas por características incidentales del material que debía juzgarse y se mantenían bastante superficiales. De modo que parece que el estudio cualitativo sobre las motivaciones de los juicios de razonabilidad de los argumentadores corrientes que acaba de presentarse no garantiza ninguna conclusión clara y definitiva con respecto a la validez convencional potencial de las reglas de discusión crítica.

Queda pendiente en qué sentido la enorme cantidad de datos empíricos adquiridos en la investigación cuantitativa comprensiva llevada a cabo en la pragmadialéctica proporciona alguna indicación para el grado de validez convencional de las reglas de discusión aplicables a la etapa de confrontación, la etapa de apertura, la etapa de argumentación y la etapa de clausura que se han examinado. Para responder a esta incógnita, se usó el concepto "tamaño del efecto". Por lo general, el tamaño del efecto señala qué tan fuerte discriminan los encuestados cuando se trata de la razonabilidad o irrazonabilidad entre una falacia y su contraparte no falaz. Mientras más grande el tamaño del efecto, podría decirse, más grande la discriminación —y viceversa: mientras más pequeño el tamaño del efecto, menos fuerte será la discriminación de los encuestados hacia la razonabilidad o irrazonabilidad entre los movimientos argumentativos falaces y no falaces. Por lo tanto, puede sostenerse que mientras más grande el

tamaño del efecto, más se justifica, en un sentido relativo, la demanda de validez convencional.

De los valores medios y promedios registrados, puede deducirse como una conclusión general que las diferencias de grado de la validez convencional entre las cuatro reglas de discusión examinadas ciertamente no son espectaculares, y que en general, la aceptabilidad intersubjetiva de las reglas que puede observarse apoya firmemente la demanda de validez convencional de estas reglas. La diferencia entre las diversas reglas es únicamente marginal. Si de todos modos se quiere elaborar un orden de clasificación según su grado de validez convencional, el resultado sería que para la etapa de apertura la Regla del Peso de la Prueba (Regla 2, Regla de obligación de Defender) ocupa la primera posición, seguida de la Regla de Libertad (Regla 1) para la etapa de confrontación y la Regla del Esquema Argumentativo (Regla 8) para la etapa de argumentación.

En general, los resultados de la investigación pragmadialéctica sobre los estándares de razonabilidad de argumentadores corrientes proporcionan evidencia indirecta para la validez convencional de algunas partes representativas del código de conducta para el discurso argumentativo razonable. De todos modos, por decirlo negativamente, el resumen de la irrazonabilidad percibida de las falacias y la razonabilidad percibida de las no falacias basado en esta investigación garantiza la conclusión que los resultados que han sido obtenidos no impiden de ninguna forma que las reglas de la discusión crítica obtengan validez convencional. Después de todo, los movimientos argumentativos que violan las reglas de la discusión crítica son, en la mayoría de los casos, rechazados, mientras que los movimientos argumentativos que no violan estas reglas son, generalmente, aceptados como movimientos argumentativos razonables. Debido a que todos los datos obtenidos en este proyecto de investigación empírica comprensiva señalan que los estándares que los argumentadores corrientes usan al momento de juzgar la razonabilidad de los movimientos argumentativos coinciden en un grado bastante amplio con los estándares de la discusión crítica de la pragmadialéctica, la conclusión final parece justificar que, de ser introducido y explicado apropiadamente, el código de conducta para el discurso argumentativo razonable tiene un potencial realístico para la adquisición de validez convencional entre los argumentadores corrientes.

## 5. LAS FALSEDADES OCULTAS EN EL DISCURSO ARGUMENTATIVO

Luego de examinar experimentalmente la razonabilidad percibida del discurso argumentativo, su aceptabilidad, según los argumentadores corrientes, se ha vuelto nuestro nuevo escenario de investigación empírica. Esta investigación de "eficacia a través de la razonabilidad" ahora es actual debido a la introducción de la noción de maniobra estratégica, la cual será discutida en el Capítulo 7 de este libro. A la luz de los hallazgos que acaban de ser presentados con respecto a que los movimientos argumentativos que son falaces desde una perspectiva teórica también son juzgados como irrazonables por argumentadores corrientes, podría parecer sorprendente que cuando tales movimientos argumentativos deficientes ocurren en el discurso argumentativo de la vida real, en muchas ocasiones las falacias parecieran no ser notadas por los participantes. Cuando se clasifica la razonabilidad de casos claros de las falacias en una situación experimental, los argumentadores corrientes juzgan consistentemente estas falacias como movimientos argumentativos irrazonables. No obstante, en el discurso argumentativo real, en un gran número de casos las falacias permanecen desapercibidas. Es necesario que tales sorprendentes discrepancias sean explicadas, lo cual el proyecto de "falsedades ocultas" tiene por objetivo. El punto de salida consiste en tres puntos de partida basados en una combinación de la postura pragmadialéctica con respecto a la relación entre la argumentación y la eficacia como convencimiento (van Eemeren & Grootendorst 1984: 47-51) y los datos pertinentes de la investigación empírica relacionada con los juicios de razonabilidad de argumentadores corrientes (van Eemeren, Garssen & Meuffels 2009).

Si los argumentadores corrientes no tuvieran ninguna conciencia sobre los estándares de razonabilidad, no existiría fundamento para el hecho que aspiran a la eficacia del discurso argumentativo mediante movimientos argumentativos razonables. Como señalan los resultados de la investigación empírica de la sección anterior de este capítulo, los estándares de razonabilidad de los argumentadores corrientes generalmente concuerdan firmemente con los estándares de razonabilidad incorporados en las reglas de la discusión crítica. Esto quiere decir que, en principio, se supone que puede que sepan qué contribuciones al proceso de resolución de una diferencia de

opinión serán consideradas razonables y qué contribuciones se considerarán irrazonables. Por lo tanto, el primer punto de partida de la investigación con respecto a las falsedades ocultas es que los argumentadores corrientes serán conscientes de que sus movimientos argumentativos necesitan cumplir compromisos idénticos a los compromisos dialécticos expresados en el código de conducta para el discurso argumentativo razonable.

Solamente es posible para los argumentadores corrientes conectar sus compromisos dialécticos con su objetivo de eficacia *vis à vis* con la otra parte si asumen que la otra parte comparte sus estándares de razonabilidad. Si no comienzan a partir de esta asunción, será inútil para ellos hacer una apelación a los estándares de razonabilidad de la otra parte mediante la presentación de argumentación que ellos consideran adecuada para justificar el punto de vista en cuestión. El segundo punto de partida de la investigación experimental relacionada a las falsedades ocultas, por lo tanto, es que los argumentadores corrientes que participan en un discurso argumentativo asumirán que, en principio, la otra parte participante del discurso argumentativo tiene el mismo tipo de compromisos (dialécticos) que ellos tienen.

Si los argumentadores corrientes no esperaran que los estándares de razonabilidad imperantes tuvieran un efecto en el resultado del discurso cuando están haciendo movimientos argumentativos en el discurso argumentativo, sus esfuerzos argumentativos serían inútiles. Darle este significado prescriptivo a la razonabilidad del discurso argumentativo y esperar que los otros participantes hagan lo mismo, les permite a los argumentadores interpretar la conexión entre razonabilidad y eficacia de tal manera que la razonabilidad podría, en principio, conducir a la eficacia (inclusive si otros factores también pudieran desempeñar un papel y puedan interferir). Por el contrario, si se carece de razonabilidad, es probable que esperen que la eficacia se vea afectada. Por lo tanto, el tercer punto de partida de la investigación de las falsedades ocultas es que los argumentadores corrientes preferirán que aquellas contribuciones a la discusión que cumplen los supuestos estándares de razonabilidad compartidos sean consideradas como razonables y que sean aceptadas y aquellas contribuciones que no cumplen estos estándares sean consideradas como irrazonables y no sean aceptadas.

En el contexto de estos tres puntos de partida, los cuales están confirmados por los resultados de la investigación empírica, tiene sentido examinar empíricamente la relación entre la razonabilidad y eficacia, abarcando en la examinación todas las etapas del proceso de resolución de una diferencia de opinión. Al momento de llevar a cabo esta investigación empírica, la "eficacia" se defina en la pragmadialéctica como lograr la aceptación de un movimiento argumentativo, el cual es el efecto interactivo inherente al que se aspira convencionalmente al momento de realizar el acto comunicativo pertinente (van Eemeren & Grootendorst 1984: 24-29). Para cumplir óptimamente con sus propósitos, la investigación de la eficacia pragmadialéctica se concentra en la búsqueda de los efectos previstos y externalizables de los movimientos argumentativos que se encuentran en el conjunto de compromisos dialécticos del interlocutor, i. e. en las posiciones del interlocutor en la discusión que son inmediatamente relevantes para el proceso de resolución.[6] Esta investigación de la eficacia se enfoca en los efectos que se logran a través de medios razonables, que se basan en una comprensión adecuada del fundamento funcional de los movimientos argumentativos que se hacen y que dependen de consideraciones racionales por parte del interlocutor.[7] En esta investigación, la razonabilidad se ve como una condición necesaria para el "convencimiento", i. e. la versión racional de la persuasión (van Eemeren & Grootendorst 1984: 48).

El proyecto de investigación experimental relacionado a las falsedades ocultas está dedicado a la interrogante de cómo puede explicarse que las falacias que los argumentadores corrientes consideran consistentemente falaces en una situación de laboratorio creada en una investigación experimental permanecen tan a menudo desapercibida en el discurso argumentativo real. Una de las falacias en las cuales se centra este proyecto, hasta el momento, es la violación de la Regla de Libertad (Regla 1), conocida como *argumentum ad hominem* abusivo (van Eemeren, Garssen & Meuffels 2012b). La falacia de un *argumentum ad hominem* abusivo se reduce a un intento por eliminar

---

6 Esta investigación de la eficacia críticamente inspirada es la alternativa pragmadialéctica a la investigación de la persuasión no dialéctica.

7 Véase van Eemeren y Grootendorst (1984: 63-74) y van Eemeren (2010: 36-39).

a la otra parte como un compañero de discusión serio mediante el uso de un ataque personal que involucra un desplazamiento del enfoque desde un movimiento argumentativo hacia una característica específica del hablante o escritor. Por regla general, tal desplazamiento es irrazonable. No obstante, puede ser razonable si el ataque personal se hace para criticar el uso incorrecto de la argumentación por autoridad por parte de la otra parte, i. e. para contrarrestar el uso de la falacia conocida como *argumentum ad verecundiam*. En caso de que el protagonista erróneamente se presente a sí mismo o misma como un experto de un campo determinado o afirma ser confiable cuando, de hecho, no lo es, es razonable atacar a este protagonista por ello.

La hipótesis investigada es que un *argumentum ad hominem* abusivo puede pasar fácilmente desapercibido cuando el movimiento argumentativo involucrado adopta una apariencia razonable ya que imita una reacción crítica legítima frente a la argumentación por autoridad. En las circunstancias especiales en las que puede que este sea el caso, puede que no siempre quede claro inmediatamente si el ataque personal que se hace debe verse o no como una crítica razonable o como un movimiento *ad hominem* falaz. En dos experimentos, se ha probado sistemáticamente la hipótesis de que los ataques *ad hominem* abusivos serán vistos como sustancialmente menos razonables cuando son presentados como si fueran reacciones críticas frente a la argumentación por autoridad en la que la persona atacada está (erróneamente) exhibiéndose como una autoridad. La hipótesis se confirmó en ambos experimentos. En la prueba original, así como en la replicación realizada para que los resultados pudieran generalizarse, los ataques *ad hominem* abusivos directos fueron consistentemente rechazados como movimientos argumentativos irrazonables mientras que los ataques personales legítimos fueron invariablemente considerados razonables. Sin embargo, los ataques abusivos "disfrazados" que fueron presentados como respuestas a un abuso de autoridad, fueron juzgados como sustancialmente menos irrazonables que los ataques abiertamente falaces. Para dar seguimiento, se han llevado a cabo investigaciones empíricas experimentales (y se llevarán a cabo en el futuro) con respecto a los usos disfrazados de otras falacias, tales como el *argumentum ad baculum* presentado como una advertencia razonable (van Eemeren, Garssen & Meuffels 2015).

*Capítulo 6*

# El análisis como reconstrucción orientada a la resolución[1]

## 1. LA NECESIDAD DE RECONSTRUIR EL DISCURSO ARGUMENTATIVO

Por distintos motivos, en general, la realidad del discurso argumentativo no concuerda completamente con el modelo ideal de una discusión crítica. Por ejemplo, no siempre está instantáneamente claro qué punto de vista está en cuestión, a quién, precisamente, hay que convencer de su aceptabilidad y si la diferencia de opinión es mixta o no mixta. En un gran número de casos los puntos de partida procedimentales y materiales del intercambio argumentativo son, en gran medida, considerados como comprendidos, al igual que la división entre los participantes de los roles de discusión de protagonista y antagonista. Por regla general, la argumentación del protagonista permanece parcialmente inexpresada y las críticas del antagonista quedan, en gran medida, implícitas, sobre todo cuando el discurso argumentativo no toma la forma de un diálogo completo. Cuando se trata de establecer el resultado del intercambio en las prácticas argu-

---

[1] Este capítulo se basa principalmente en van Eemeren y Grootendorst (1992: 13-102) y van Eemeren et al. (1993: 37-90).

mentativas reales, las conclusiones a las que se han llegado, a veces, solo son sugeridas o tomadas por sentada.

A partir de estas sorprendentes observaciones, no puede concluirse que el modelo de una discusión crítica no sea adecuado ni que el discurso argumentativo sea deficiente. Que el modelo de una discusión crítica no sea adecuado, se contradice con la validez respecto del problema de las ideas dialécticas expresadas en el modelo para la resolución de una diferencia de opinión que se discutió en el Capítulo 4. Que, debido a las desviaciones, el discurso argumentativo sea automáticamente deficiente, se contradice con las ideas pragmáticas con respecto a la manifestación de la comunicación e interacción corrientes. Más a menudo que no, el discurso argumentativo real es implícito e incompleto, redundante y repetitivo, indirecto y ambiguo y desordenado y complicado, pero esto no quiere decir que no puede ser instrumental al momento de resolver una diferencia de opinión. Desde una perspectiva pragmática, los fenómenos que acaban de ser mencionados pueden ser perfectamente funcionales para el desarrollo del discurso argumentativo en prácticas argumentativas de la vida real. Por ejemplo, la eficiencia del discurso puede cumplirse al omitir o dejar implícito lo que es evidente por sí mismo; su claridad al enfatizar e insistir sobre lo que es vital; su fluidez al mantener oculto lo que es descortés o amenaza la imagen; y su naturalidad al lidiar con las cuestiones en el momento mismo en el que surgen.

Naturalmente, puede que en el discurso argumentativo ciertas partes indispensables del proceso de resolución permanezcan inexpresadas o que sean expresadas de manera interminable, encubierta o desorganizada no solo porque parecen evidentes por sí mismas o por otras razones respetables, sino que también por negligencia, falta de responsabilidad e irracionalidad. Esto puede aplicarse igualmente a la definición de la diferencia de opinión, la división de los roles de discusión, el establecimiento de los puntos de partida procedimentales y materiales, el avance de las razones en defensa de un punto de vista, la introducción de los esquemas argumentativos que se utilizan, la especificación de la relación entre las razones que se avanzan y la presentación del resultado. En los casos en los que coincide que la defensa de un punto de vista ocurre mediante un monólogo en el que solamente una de las partes participa explícitamente, puede que las perspectivas de la otra parte solo sean presupuestas o citadas

parcialmente y otros ingredientes del diálogo oculto serán representados a discreción del hablante o escritor o incluso omitidos por completo. Esto quiere decir que para hacerle justicia a lo que ocurre en el discurso argumentativo, en todos estos casos se necesita un *análisis reconstructivo* en el cual se manifiesten explícitamente todos los elementos del discurso que son relevantes para resolver una diferencia de opinión.

Se requiere de un análisis reconstructivo para ir más allá de una lectura ingenua del discurso que no le hace justicia a los compromisos de los participantes y lo que intentan expresar mediante lo que dicen en el discurso. Un análisis de un discurso no es lo mismo que una mera interpretación y difiere de diversas formas de ella. En primer lugar, un análisis, en principio, se enfoca más que una interpretación: se concentra en cierto aspecto del discurso, en este caso en el aspecto argumentativo, en lugar de presentar una impresión personal más o menos subjetiva. En segundo lugar, un análisis siempre se realiza desde un ángulo disciplinario específico, en este caso desde el ángulo de la teoría de la argumentación y no, por ejemplo, desde un ángulo psicológico, lógico, lingüístico o histórico. En tercer lugar, las observaciones que se hacen en un análisis se sitúan en el marco conceptual y terminológico de cierta perspectiva teórica, en este caso una perspectiva pragmadialéctica y no, por ejemplo, una formal-dialéctica o clásico-retórica. En cuarto lugar, mientras que una interpretación puede ser deshecha como "solo mi interpretación", un análisis está intrínsecamente conectado con los requisitos de responsabilidad: por ejemplo, el analista debe ser capaz de justificar por qué cierto acto de habla debe considerarse como el punto de vista en cuestión y otro acto de habla como una razón avanzada en su defensa.

El tipo de análisis reconstructivo que se requiere cuando se aborda un discurso argumentativo desde la perspectiva teórica de la pragmadialéctica involucra la utilización de herramientas conceptuales de esta teoría para interpretar sistemáticamente el discurso en términos de esa teoría. Esto quiere decir que el análisis hará uso de las clasificaciones pragmadialécticas de puntos de vista (puntos de vista descriptivos / evaluativos / prescriptivos), diferencias de opinión (diferencias únicas no mixtas / únicas mixtas / múltiples no mixtas / múltiples mixtas), esquemas argumentativos ((subtipos de) argumentación instrumental / de comparación / sintomática) y

estructuras de argumentación (estructura única / múltiple / coordinada / subordinada / combinada). Debido a que es un análisis reconstructivo, el análisis que se lleve a cabo debería reducirse, tanto como sea posible, a una reconstrucción metodológica de los actos de habla realizados en el discurso argumentativo como movimientos argumentativos que son fundamentales para resolver una diferencia de opinión, tal como se distinguen en el modelo de una discusión crítica que constituye el marco teórico de la pragmadialéctica. De este modo, puede lograrse el tipo de reconstrucción orientada a la resolución al que se aspira en el componente analítico del programa de investigación pragmadialéctico para establecer una conexión sistemática entre las ideas sobre el discurso argumentativo razonable que se desarrollaron en el componente teórico y la comprensión de la realidad argumentativa que se obtiene en el componente empírico.

Una precondición crucial para poder llevar a cabo un análisis reconstructivo del discurso argumentativo es que el discurso oral o escrito que se analizará sea efectivamente argumentativo, i. e. diseñado para resolver una diferencia de opinión entre dos partes mediante un intercambio discursivo razonable que tiene por objetivo probar la aceptabilidad del/de los punto(s) de vista en cuestión. Otro tipo de precondición es que no existan condiciones de orden superior del discurso argumentativo razonable incumplidas que impidan que se logre la resolución de una diferencia de opinión (p. ej. porque el estado mental de una de las partes es tal que carece de la disposición de llegar a cualquier acuerdo o porque la situación pertinente es tal que dar la opinión conduciría a una sanción negativa contra una de las partes). Otras precondiciones de carácter más general son que las partes involucradas en el discurso deberían hacer un esfuerzo serio por resolver la diferencia de opinión; actuar de manera cooperativa; e intentar mantener un consenso que funcione durante la discusión. Cuando discutamos las características de un análisis reconstructivo, asumiremos que los diversos tipos de precondiciones que se acaban de mencionar han sido cumplidos.

## 2. LAS TRANSFORMACIONES ANALÍTICAS EN UNA RECONSTRUCCIÓN MOTIVADA POR LA TEORÍA

Solamente tiene sentido proporcionar un análisis argumentativo reconstructivo orientado a la resolución al que se aspira en la prag-

madialéctica si el discurso involucrado efectivamente es completa o parcialmente argumentativo, i. e. está directa o indirectamente dirigido a superar la duda de alguien con respecto a la aceptabilidad de un punto de vista. A pesar de que ciertamente existen casos en los cuales el discurso evidentemente no es argumentativo, inclusive un discurso que no se presente como argumentativo sino que, por ejemplo, como una historia que informa sobre una serie de eventos puede, al analizarse más detalladamente, de todas maneras demostrar que tiene una función argumentativa. A veces un evento de habla puede tener varios propósitos al mismo tiempo y resolver una diferencia de opinión puede ser uno de ellos. En tales casos, así como en otros casos, puede que tenga sentido analizar el mismo discurso desde perspectivas diferentes, cada análisis destacando un aspecto distinto del discurso y complementándose entre ellos. Por ejemplo, una conversación cotidiana podría ser fructíferamente sometida a un análisis psicológico y a uno lingüístico, así como a uno argumentativo. Depende del propósito del analista qué tipo de análisis será el más apropiado en un caso particular.

Si el propósito del análisis es lograr una perspectiva general de los actos de habla llevados a cabo en el discurso que ofrece un punto de partida adecuado para una evaluación crítica de las contribuciones que hacen estos actos de habla a la resolución de una diferencia de opinión, entonces se requiere de un análisis argumentativo. Un análisis argumentativo se abstrae deliberadamente de los aspectos del discurso que solo serían relevantes para otros tipos de análisis. Si, por alguna razón, esto parece útil, el análisis argumentativo y los análisis de otros aspectos del discurso siempre pueden integrarse después. Un análisis argumentativo reconstructivo pragmadialéctico comienza con la idea que para resolver una diferencia de opinión se necesita pasar por las cuatro etapas de discusión que se distinguen analíticamente en el modelo de una discusión crítica y realizar los distintos tipos de actos de habla que, según el modelo, contribuyen al proceso de resolución. Es por esto que el modelo ideal de una discusión crítica sirve como una "plantilla" en el análisis, proporcionando un punto de referencia para la interpretación del discurso en términos de movimientos argumentativos relevantes para resolver una diferencia de opinión.

El modelo de una discusión crítica sirve como una herramienta heurística y analítica al momento de reconstruir, desde una pers-

pectiva orientada a la resolución, los actos de habla llevados a cabo en un discurso argumentativo. Su función heurística implica señalar qué movimientos argumentativos son analíticamente relevantes en las diversas etapas del proceso de resolución, de manera que en la reconstrucción se pueda comprobar si se han hecho algunos de tales movimientos argumentativos en los actos de habla en el discurso.[2] La función analítica del modelo consiste en proporcionar los medios conceptuales y terminológicos necesarios para identificar y precisar los movimientos argumentativos que se hacen en los diversos actos de habla. La manera en la que se maneja una diferencia de opinión en un discurso argumentativo se acercará más, en un caso, al ejercicio de una discusión crítica que en el otro. En la realidad argumentativa, los movimientos argumentativos analíticamente relevantes generalmente no son representados completamente en el discurso, y mucho menos explícitamente; a menudo, se ocultan en actos de habla que al principio no parecen argumentativos y no aparecen en el orden indicado en el modelo de una discusión crítica. Por regla general, por lo tanto, los movimientos argumentativos que se han hecho en un discurso argumentativo necesitan ser identificados y reconstruidos sistemáticamente en el análisis (van Eemeren 1986; van Eemeren & Grootendorst 2004: 100-110).

Una reconstrucción de un discurso argumentativo orientada a la resolución implica llevar a cabo cuatro tipos de operaciones analíticas, conocidas como *transformaciones de reconstrucción*, las cuales son fundamentales al momento de trazar los movimientos argumentativos en el discurso que participan en la resolución de una diferencia de opinión en cuestión.[3] Estas transformaciones de reconstrucción se llevan a cabo desde la perspectiva de una discusión crítica, y están destinadas a externalizar todos los compromisos argumentativos que el hablante o escritor ha contraído en el discurso que son relevantes para la evaluación de la contribución del hablante o escritor a la resolución de la diferencia de opinión. Cada tipo de transformación

---

2 *Analíticamente relevantes* quiere decir relevantes para resolver una diferencia de opinión. Véase el Capítulo 5, Sección 1 de este libro.

3 Junto a las transformaciones de reconstrucción, la pragmadialéctica también distingue las *transformaciones de presentación*, las cuales se usan al escribir o reescribir textos argumentativos (van Eemeren & Grootendorst 1999).

representa una forma particular de reconstruir el discurso, la cual se expresa en su nombre. Las operaciones involucradas en las transformaciones resultan en una *supresión*, una *adición*, una *sustitución* o una *permutación* en la forma en la que se presenta el discurso.[4] Como consecuencia, la reconstrucción del discurso resultante del análisis será, en varios aspectos, distinta a la original —en algunos casos incluso considerablemente diferente.[5]

La transformación por supresión equivale a identificar y posteriormente no tomar en consideración aquellas partes del discurso que no participan en la resolución de una diferencia de opinión. Por ejemplo, tales partes redundantes pueden consistir en simples repeticiones, una línea al margen dedicada a otros temas, interrupciones irrelevantes, digresiones y acotaciones. La transformación por adición consiste en completar el discurso al complementarlo con elementos que han sido dejados implícitos en el discurso y que son inmediatamente relevantes para resolver una diferencia de opinión. Por ejemplo, tales adiciones pueden referirse a dudas previstas, puntos de vista que solo son presupuestos o solamente formulados elípticamente, premisas inexpresadas y conclusiones implícitas o implicadas. En la transformación por sustitución, las partes del discurso que son relevantes para el proceso de resolución, pero cuyas funciones o contenidos son gracias a su presentación insuficientemente clara, se ponen en formulaciones inequívocas que aclaran su rol en una discusión crítica. Por ejemplo, tales sustituciones pueden hacer referencia a actos de habla cuya función comunicativa o contenido proposicional permanece innecesariamente vago, a formulaciones confusamente sinónimas del mismo contenido proposicional y a actos de habla ambiguos o indirectos que expresan movimientos argumentativos relevantes. La transformación por permutación implica reorganizar las partes del discurso que pertenecen a la misma etapa del proceso de resolución pero que aparecen en momentos diferentes o inapropiados del discurso al ponerlas en el orden que refleja su relevancia para resolver una diferencia de opinión. Por ejemplo, puede que tales

---

4 Para una explicación más elaborada de las transformaciones de reconstrucción, véase van Eemeren y Grootendorst (1990; 2004: 100-110).

5 El discurso original vuelve a entrar en juego cuando la maniobra estratégica es considerada en el análisis. Véase el Capítulo 7 de este libro.

permutaciones corrijan la superposición de las etapas de discusión y reordenen las contribuciones prematuras o retrasadas a cierta etapa de la discusión, como la argumentación que se avanza antes de que la etapa de confrontación se haya completado y las precisiones de los puntos de vista en cuestión que llegan solo en la etapa de argumentación.

Para ilustrar el uso de las cuatro transformaciones de reconstrucción, hacemos uso de la siguiente conversación entre John y Harry sobre invitar a Miriam a la fiesta de cumpleaños de John.[6] En esta conversación existe una diferencia de opinión entre Harry (y Michael) y John sobre invitar a Miriam a la fiesta de cumpleaños de John. Si se reconstruye como una discusión crítica, la discusión se ve como un intercambio destinado a resolver una diferencia de opinión sobre si invitar o no a Miriam.

Harry: Ahora que tenemos un momento de paz: ¿has pensado algo más sobre tu cumpleaños? ¿Lo vas a celebrar o no?

John: Pensé en **hacer una fiesta. Parece una buena idea, creo. ¿Tú no?** *Hablemos ahora mismo sobre cómo debería hacer las invitaciones. O sea, ¿crees que debo invitar a Miriam o no?*

Harry: **¿Miriam? Definitivamente, pregúntale. ¡De todas maneras!**

John: **Yo creo que no.**

[Entra Michael y se suma a John y Harry]

Michael: Bueno chicos, ¿qué hay de nuevo?

John: ¿A qué te refieres con qué hay de nuevo? Tómate un café.

Harry: Hola, Michael. Llegaste en un buen momento.

Michael: Este café está muy fuerte. ¿De qué estaban hablando?

John: **Si debería invitar a Miriam a mi fiesta de cumpleaños.**

Michael: **Por supuesto, no cabe duda.**

---

6 Este texto fue introducido con esta finalidad en van Eemeren y Grootendorst (2004: 100).

Harry: Michael, no te metas en esto. Deja que John y yo resolvamos esto por nuestra cuenta. *Entonces John, me gustaría que me dijeras exactamente qué tienes en contra de la idea de invitar a Miriam.*

Michael: **¡Yo quiero que vaya!**

Harry: Pero estoy hablando con John ahora. ¿Qué tiene de malo que venga? Es *tu cumpleaños, por lo que es cosa tuya.*

John: Pero tú eres el que está tan entusiasmado que venga. *Creo que eres tú primero el que tiene que decir por qué crees que es tan necesario invitarla.*

Harry: Reitero, es tu cumpleaños, por lo que *tú tienes que decir por qué ella no es bienvenida.*

John: Tengo la impresión de que tú también tienes una opinión al respecto. Por lo que *tú tienes que decirme por qué.*

Michael: ¿Ya lo resolvieron? **Simplemente deja que vaya.** Dejen de hacer un escándalo todo el tiempo. Por cierto, ¿alguno de ustedes ha visto a Peter?

John: No, Peter queda fuera – el raro.

Harry: ¿Quieres que sea otro acontecimiento aburrido? Miriam es la mujer más animada que he conocido en años.

John: ¿Quieres que no asista a mi propia fiesta? **No debemos invitar a Miriam**, ¡o Peter también vendrá!

Harry: BUENO, SACA A MIRIAM.

Michael: ¿Ya se decidieron?

Harry: Solo dame una cerveza.

John: ¿Entonces qué vamos a hacer? ¿Invitarla?

Harry: NO, YA ME RENDÍ, ¿O NO? HAZ LO QUE QUIERAS. NO LA INVITES.

Por ejemplo, al proporcionar una reconstrucción orientada a la resolución de este discurso argumentativo, una transformación por supresión se lleva a cabo al no tomar en consideración las partes de la conversación en las cuales ocurren los saludos, se discute sobre el café (líneas 13-17) y Harry pide una cerveza (línea 48), las que no son instantáneamente relevantes para el proceso de resolución.

Una transformación por adición reconstruye, por ejemplo, tanto "¿Miriam? Definitivamente, pregúntale. ¡De todas maneras!" (líneas 8-9) como "Por supuesto, no cabe duda" (línea 20) como un punto de vista. Mediante otra transformación por adición, "¡Peter también vendrá!" (línea 45) y "¿Quieres que sea otro acontecimiento aburrido? Miriam es la mujer más animada que he conocido en años" (líneas 41-43) se reconstruyen como argumentación. Una transformación por sustitución, por ejemplo, se lleva a cabo al momento de reconstruir las tres formulaciones distintas "Definitivamente, pregúntale. ¡De todas maneras!" (líneas 8-9), "Por supuesto, no cabe duda" (línea 20) y "¡Yo quiero que vaya!" (línea 25) como si expresaran el mismo punto de vista positivo con respecto a la proposición de que Miriam debería ser invitada. La argumentación indirecta de Harry para este punto de vista, por medio de la pregunta retórica "¿Quieres que sea otro acontecimiento aburrido?" (línea 41) y la contraargumentación igual de indirecta de John mediante una pregunta retórica, "¿Quieres que no asista a mi propia fiesta?" (línea 44), ambas son, en aras de la claridad, reemplazadas por una formulación directa a través de una transformación por sustitución (Una fiesta no debería ser aburrida; No puedo no asistir a mi propia fiesta).

El uso de la transformación por permutación merece una atención especial. En la discusión de la fiesta de cumpleaños, existen varios puntos en el discurso en los cuales se manifiestan partes de la etapa de confrontación. Primero, en las líneas 8-10, Harry presenta un punto de vista positivo y John uno negativo. Segundo, en las líneas 20-25, Michael adopta el mismo punto de vista (positivo) que Harry, mientras que John discrepa. Tercero, en la línea 26, una vez más Harry intenta hacer hablar a John al pedirle argumentos que apoyen su punto de vista, por ende, poniendo en duda la aceptabilidad del punto de vista negativo de John relativo a invitar a Miriam. Por motivos de claridad, las partes del discurso pertenecientes a la etapa de confrontación son señaladas **en negrita** en el texto.

En varios puntos se expresan partes de la etapa de apertura. Los más claros están en las líneas 27-28, cuando Harry lleva explícitamente la atención de John respecto de su responsabilidad como protagonista del punto de vista que Miriam no debería ser invitada. John lleva la atención de Harry a sus obligaciones como protagonista del punto de vista opuesto y considera que Harry debe, primero, pre-

sentar argumentos para cumplir con su rol de protagonista. El segundo fragmento de apertura ocurre en las líneas 32-33, con una repetición de la observación que Harry ya había hecho en las líneas 27-28. El tercer fragmento de apertura se encuentra en las líneas 34-36, cuando John lleva la atención de Harry respecto de su responsabilidad como protagonista del punto de vista positivo que Miriam debe ser invitada. Pequeñas escaramuzas ocurren en estos tres puntos al momento de negociar la división de los roles y las secuencia que se desea. Las partes del discurso que pertenecen a la etapa de apertura están *en cursiva*.

La etapa de argumentación está representada en las líneas 41-45, cuando Harry avanza un argumento indirecto a favor de su punto de vista positivo que Miriam debería ser invitada: una fiesta no debería ser aburrida, lo cual forma parte de una argumentación más compleja que permanece parcialmente implícita. La argumentación de John a favor de su punto de vista negativo que Miriam no debería ser invitada, también es indirecta: si se invita a Miriam, Peter también vendrá, y esto aparentemente es lo que John no quiere. A pesar de que la argumentación de los dos protagonistas no es presentada explícitamente como tal, en ambos casos se utiliza una forma indirecta de argumentación y varias premisas inexpresadas participan, por lo que aquí no es muy difícil de identificar la etapa de argumentación de la discusión. Las partes del discurso que pertenecen a la etapa de argumentación están <u>subrayadas</u>.

La etapa de clausura está representada en las líneas 46 y 50, cuando Harry deja inequívocamente claro que abandona su propio punto de vista positivo y acepta el punto de vista negativo de John que Miriam no debería ser invitada. Por lo tanto, la diferencia de opinión se resuelve a favor de John. Las partes del discurso que pertenecen a la etapa de clausura están EN VERSALES.

Por lo tanto, diversas transformaciones por supresión, adición, sustitución y permutación son llevadas a cabo en una reconstrucción orientada a resolución de la conversación sobre la fiesta de cumpleaños. Realizar estas trasformaciones en el análisis de un discurso argumentativo es, en principio, parte de un proceso cíclico de reconstrucción en el cual se llevan a cabo recursivamente reconstrucciones. Debido a que el resultado obtenido al momento de llevar a cabo cierta transformación puede gatillar una nueva ronda de reconstrucciones, que involucre la ejecución de aún más trasformaciones, el proceso

de análisis puede implicar diversas rondas de reconstrucción. Por ejemplo, cuando un acto de habla no asertivo que consiste en una pregunta retórica, tal como "¿Quieres que sea otro acontecimiento aburrido?" (línea 41), se ha reconstruido mediante una transformación por sustitución como un asertivo directo (Una fiesta no debería ser aburrida), a esta reconstrucción tiene que seguirla una transformación por adición para atribuirle la función comunicativa de la argumentación a este asertivo (Miriam debería ser invitada, porque una fiesta no debería ser aburrida [y la gente que impide que una fiesta sea aburrida debería ser invitada]).

## 3. CREAR UNA PERSPECTIVA GENERAL ANALÍTICA DE UN DISCURSO ARGUMENTATIVO

Para hacerle justicia al discurso argumentativo que se analiza, una reconstrucción orientada a la resolución debería resultar en una "perspectiva general analítica" del discurso que abarque todas las etapas de una discusión crítica y represente todos los elementos argumentativos en el discurso que son relevantes para la resolución de una diferencia de opinión y no debería contener nada más. De este modo, la perspectiva general analítica proporciona una base adecuada para una evaluación justa del discurso al reunir sistemáticamente todo lo que debe ser considerado en una evaluación crítica. Esto quiere decir que una perspectiva general analítica debe recapitular la diferencia de opinión en cuestión, identificar las posiciones de los participantes y de las premisas procedimentales y materiales que actúan como el punto de partida del intercambio, enumerar las razones que constituyen la argumentación en respuesta a críticas (expresadas o anticipadas) que se avanzan, determinar los tipos de argumentos que se usan en el proceso y en las estructuras de argumentación que se han desarrollado, e informar cuál es el resultado del intercambio según los participantes.[7] En el caso de un discurso al cual es difícil enfrentarse, puede resultar útil comenzar la perspectiva general analítica con un esbozo de la manera en la que las cuatro etapas del

[7] El método pragma-dialéctico para crear una perspectiva general analítica se explica en van Eemeren y Grootendorst (1992: 13-102). Para su aplicación práctica, véase van Eemeren y Snoeck Henkemans (2016).

proceso de resolución son representadas en el discurso. Para cumplir con su propósito debidamente, es necesario que la perspectiva general analítica satisfaga los requisitos de economía (no haya elementos redundantes), eficacia (no haya elementos no pertinentes), coherencia (no haya inconsistencia), realismo (no haya elementos improbables) y justificación (no haya elementos inexplicables) (van Eemeren 2010: 16-19).

Los puntos que, en principio, siempre deben estar incluidos en una perspectiva general analítica, se enumeran en la Figura 6:

(a) El punto de vista en cuestión en la diferencia de opinión y las posiciones adoptadas por las partes.
(b) Los puntos de partida materiales y procedimentales que constituyen el punto de salida.
(c) Los argumentos avanzados explícita o implícitamente por las partes para cada punto de vista.
(d) Los esquemas argumentativos utilizados para justificar un punto de vista en los diversos argumentos que conjuntamente constituyen una argumentación.
(e) La estructura de la argumentación avanzada por cada una de las partes en defensa de un punto de vista.
(f) El resultado sostenido por las partes.

***Figura 6***

*Componentes de una perspectiva general analítica*

Los seis puntos que deben incluirse en una perspectiva general analítica son pertinentes para la evaluación de un discurso argumentativo. Si no está claro qué implica la diferencia de opinión, i. e. qué punto de vista o puntos de vista están en cuestión y qué posiciones han sido adoptadas por las partes, no hay manera de determinar si la diferencia de opinión se ha resuelto ni a favor de quién. Si las reglas de discusión y las premisas explícitas e implícitas que conjuntamente constituyen el punto de partida del intercambio argumentativo siguen sin ser aclaradas, no queda claro en qué puntos de partidas procedimentales o materiales debe basarse la evaluación. Si no se consideran todas las razones que se avanzan explícita o implícitamente en apoyo de un punto de vista, incluyendo

las premisas inexpresadas, pueden pasarse por alto partes cruciales de la argumentación, por lo que la evaluación será inadecuada. Si no se reconocen los esquemas argumentativos que se utilizan en los diversos argumentos avanzados, resulta imposible determinar si el enlace de apoyo que se supone que se establece en cada argumento individual puede hacerle frente o no a las críticas. Si no se revela la estructura de la argumentación en defensa de un punto de vista, no puede juzgarse si, cuando se consideran en conjunto, los argumentos presentados en defensa de un punto de vista constituyen o no un todo coherente y convincente. Finalmente, si no se consideran las posturas de las partes con respecto al resultado, no puede comprobarse hasta qué punto la evaluación del evaluador concuerda con sus juicios.

Al representar los diversos componentes de una perspectiva general analítica, se da un buen uso al aparato conceptual y terminológico de la pragmadialéctica (van Eemeren & Grootendorst 1992; van Eemeren & Snoeck Henkemans 2016). Para empezar, al momento de reconstruir la diferencia de opinión que se encuentra al centro del discurso argumentativo, se hace una distinción entre una diferencia de opinión única no mixta, múltiple no mixta, única mixta y múltiple mixta. Para determinar qué puntos están bajo discusión, es necesario identificar con precisión qué puntos de vista en relación con qué proposiciones son asumidas y cuestionadas en el discurso. La diferencia de opinión es única cuando existe una diferencia sobre una proposición solamente (A: "Turquía debería unirse a la Unión Europea"; B: "¿Debería hacerlo?"); es múltiple cuando existe una diferencia sobre más de una proposición (A: "Turquía debería unirse a la Unión Europea y Grecia debería salirse de la Unión"; B: "No estoy seguro si estoy de acuerdo con alguna de tus posturas"). La diferencia de opinión es no mixta cuando solamente se adopta un punto de vista (positivo o negativo) con respecto a una proposición (A: "Turquía debería unirse a la Unión Europea"; B: "¿Debería hacerlo?"); es mixta cuando se adoptan ambos puntos de vista, positivo y negativo, con respecto a la misma proposición (A: "Turquía debería unirse a la Unión Europea"; B: "¡No, no debería!"). Una diferencia de opinión única no mixta representa el tipo básico de una diferencia de opinión. Otros tipos de diferencias de opinión consisten en una combinación de diferencias de opinión del tipo básico.

En cuanto a las posiciones de las partes en una diferencia de opinión, debe hacerse una distinción entre asumir el rol de un protagonista que está comprometido con su punto de vista y asumir el rol de un antagonista que cuestiona su aceptabilidad. Para poder determinar qué posiciones fueron asumidas por las partes, es necesario identificar precisamente qué participantes asumen el rol de protagonista con respecto al/a los punto(s) de vista en cuestión y qué participantes el rol de antagonista. Asumir la posición de antagonista del punto de vista de la otra parte puede combinarse con asumir el rol de protagonista del punto de vista opuesto, pero esto no es necesario: una parte que pone en duda un punto de vista no tiene por qué, necesariamente, asumir el punto de vista opuesto. Ambos roles de discusión de protagonista y antagonista pueden ser asumidos por un grupo de gente o un representante de tal grupo e incluso puede que se dé el caso que la misma persona asuma el rol de protagonista y antagonista con respecto a un mismo punto de vista.

Al enumerar los argumentos que se han presentado en favor de un punto de vista, además de razones para aceptar un punto de vista que son avanzadas explícitamente, también pueden existir razones que solamente son expresadas implícita o incluso indirectamente. Todas las razones que de alguna u otra manera se avanzan en el discurso deberían ser externalizadas en la reconstrucción e incluidas en la perspectiva general analítica. De este modo, puede garantizarse que en la evaluación también se considerarán razones que se presentan en la forma de una pregunta retórica u otra forma de la argumentación indirecta. En la reconstrucción de premisas inexpresadas, el mínimo lógico que consiste en el "condicional asociado" *si razón explícita, entonces punto de vista* puede usarse como una herramienta heurística para obtener el óptimo pragmático que involucra una generalización o especificación de este condicional que llega hasta el contexto, antecedentes disponibles y otros recursos pragmáticos relevantes permitidos (van Eemeren & Grootendorst 1992: 60-72).

En particular, cuando el proceso de resolución se basa directamente en una premisa que se dejó inexpresada en el discurso porque una razón que apoya esta premisa inexpresada se avanza en el siguiente nivel de la defensa, es necesario representar la premisa inexpresada en la perspectiva general analítica. Por ejemplo, en la conversación sobre la fiesta de cumpleaños, este es el caso cuando Harry apoya la

premisa inexpresada que la presencia de Miriam impide que la fiesta sea aburrida con el argumento que Miriam es una mujer animada (y las mujeres animadas impiden que una fiesta sea aburrida).

En un gran número de casos, la premisa inexpresada hecha explícita en la reconstrucción puede servir como una base para la identificación del esquema argumentativo que conecta a la razón avanzada en el discurso con el punto de vista que debe justificarse. Como se explicó en el Capítulo 3, Sección 5, dependiendo de los distintos conjuntos de preguntas críticas asociadas con el tipo de relación que se establece entre la razón avanzada y el punto de vista defendido, la pragmadialéctica hace una distinción entre argumentación del tipo instrumental, sintomática y por comparación (van Eemeren & Grootendorst 1992: 94-102). Empezando por la premisa inexpresada reconstruida, resulta fácil, por regla general, determinar cuál de los esquemas argumentativos que caracteriza a estos tres tipos de argumentación fue utilizado en un caso particular. Por ejemplo, en la conversación sobre la fiesta de cumpleaños, empezando por la premisa inexpresada que la presencia de una mujer animada puede impedir que una fiesta sea aburrida, la cual fue dejada inexpresada en la argumentación de Harry sobre que Miriam es una mujer animada que él avanzó en apoyo de su punto de vista inexpresado que la presencia de Miriam va a impedir que la fiesta sea aburrida, puede reconstruirse que existe supuestamente una relación sintomática entre, por un lado, este punto de vista y, por el otro, el hecho que Miriam es la mujer más animada que Harry ha conocido en mucho tiempo y la premisa inexpresada que una mujer animada puede impedir que una fiesta sea aburrida. Del mismo modo, una relación instrumental puede reconstruirse entre el punto de vista de Harry que Miriam debería ser invitada a la fiesta y el argumento que una fiesta no debería ser aburrida (y la presencia de Miriam impedirá que la fiesta sea aburrida) combinados con la premisa inexpresada de enlace que la gente que impide que una fiesta sea aburrida debería ser invitada.

Al reconstruir la manera en la que se ha defendido un punto de vista mediante la argumentación consistente en más de una razón, la pragmadialéctica distingue entre estructuras de argumentación múltiple, coordinada y subordinada (van Eemeren & Grootendorst 1992: 73-89; Snoeck Henkemans 1997). El análisis de la estructura de la argumentación se concentra en la forma en la que las combinaciones

de razones que se han presentado para justificar un punto de vista apoyan el punto de vista individualmente o cuando se consideran en conjunto. La estructura de argumentación más simple surge cuando un punto de vista se defiende únicamente con una sola razón (y una premisa inexpresada). Cuando el hablante o escritor considera que es necesario dar más razones para defender un punto de vista, la estructura de la argumentación se vuelve compleja. La argumentación es múltiple cuando las razones individuales (o combinaciones de razones) avanzadas en apoyo de un punto de vista son, en principio, independientes entre ellas y cada una de ellas constituye una defensa individual del punto de vista. La argumentación es coordinada (coordinadamente compuesta) cuando solamente combinadas entre ellas, dos o más razones (o combinación de razones) constituyen una defensa del punto de vista. En la argumentación subordinada (i. e. subordinadamente compuesta) una razón (o combinación de razones) apoya la otra razón en el siguiente nivel de la defensa. La estructura de la argumentación de Harry en la conversación del cumpleaños, por ejemplo, contiene tanto argumentación coordinada como subordinada:

| | |
|---|---|
| 1. | Miriam debería ser invitada a la fiesta |
| 1.1a | Una fiesta no debería ser aburrida |
| (1.1b) | (La Presencia de Miriam impide que la fiesta sea aburrida) |
| (1.1a-(1.1b))' | (La gente que impide que una fiesta sea aburrida debería ser invitada) |
| (1.1b).1 | Miriam es una mujer animada |
| (1.1b).1') | (Las mujeres animadas impiden que una fiesta sea aburrida) |

## 4. EJEMPLO DE ANÁLISIS DE UN CASO PUNTUAL (PARTE 1)

Para ilustrar cómo puede reconstruirse un discurso argumentativo de la manera que acabamos de explicar, proporcionaremos una perspectiva general analítica del comunicado de prensa 'Disculpas de KLM por destruir ardillas', que data de 1999.[8] En abril de 1999,

[8] Este análisis se basa en van Eemeren (2015: 521-542).

la aerolínea holandesa KLM estuvo bajo el foco de atención debido a que había acabado con un grupo de 440 ardillas terrestres luego de que la agencia nacional de inspección de ganado y carne le ordenara que lo hiciera. Los documentos necesarios de exportación y salud no existían, y las ardillas no fueron empaquetadas adecuadamente. Los animales fueron pasados por una picadora aún vivos. Las ardillas venían de Beijing e iban camino a Atenas. El remitente de Beijing no quería llevar de vuelta a las ardillas y ningún país fuera de Europa se ofreció para recibir los animales. La picadora que terminó con la vida de las ardillas era un tipo de trituradora que también se utiliza en la industria biológica para cortar gallos. Sin embargo, los gallos son sustancialmente más pequeños que las ardillas, por lo que uno puede asegurarse que en el caso de los gallos la cabeza vaya primero. Con las ardillas terrestres, cuyo tamaño equivale al de tres manos, esto no era viable. En el comunicado de prensa de abajo, KLM da cuentas por haber destruido a las ardillas.

[I] KLM da sus más sinceras disculpas por haber sido obligada a destruir 440 ardillas, el pasado lunes en el hotel de animales de Carga de KLM. KLM ha actuado de una manera que es formalmente justificable, pero admite que se cometió un error de evaluación ética. KLM apoya plenamente las críticas que el público y diversas organizaciones han manifestado.

[II] La aerolínea ha decidido comenzar una investigación exhaustiva sobre qué fue lo que sucedió exactamente en la recepción del paquete de Beijing. Los acontecimientos ocurridos en el hotel de animales de Carga de KLM también serán investigados.

[III] A la espera de esta investigación y en vista de las emociones que estos acontecimientos han suscitado, la Junta Directiva de KLM consideró que es conveniente que el empleado involucrado se quede en casa durante el período de esta investigación.

[IV] El domingo 11 de abril de 1999, KLM recibió órdenes del Departamento de Agricultura, Gestión Medioambiental y Pesca (AEMF por sus siglas en inglés) de destruir los animales. KLM es de la opinión que esta orden, de esta forma y sin alternativas viables, fue poco ética.

[V] Sin embargo, la Junta Directiva de KLM sostiene que el empleado involucrado ha actuado de manera formalmente correcta en

este asunto al seguir inmediatamente las directrices del Departamento de AEMF, pero al mismo tiempo, también reconoce que este empleado ha cometido un error de evaluación.

[VI] KLM una vez más enfatiza que la compañía lamenta el curso de los acontecimientos y ofrece sus más sinceras disculpas a los amantes de los animales y a aquellos cuyos sentimientos han sido heridos por los acontecimientos.

[VII] KLM ha informado a la Sociedad Protectora de Animales, la Fundación AAP, el Fondo Mundial para la Naturaleza (WWF por sus siglas en inglés), la Fundación CITES de los Países Bajos, la Fundación para la Protección de las Ardillas en De Meern, la Asociación Europea de Zoos y Acuarios y la Asociación Holandesa de Zoos de lo anterior y ha invitado a estas organizaciones a asistir a una consultoría sobre cómo evitar este tipo de situaciones deplorables a un corto plazo.

Nuestro análisis reconstructivo orientado a la resolución comienza por identificar las cuatro etapas en el proceso de resolución de una diferencia de opinión presentes en el discurso de KLM. Esto resulta en el siguiente análisis del discurso en el cual las partes pertenecientes a la etapa de confrontación están señaladas **en negrita**, las partes pertenecientes a la etapa de apertura están puestas *en cursiva* y aquellas pertenecientes a la etapa de argumentación se encuentran subrayadas:

[I] *KLM da sus más sinceras disculpas por haber sido obligada a destruir 440 ardillas, el pasado lunes en el hotel de animales de Carga de KLM.* **KLM ha actuado de una manera que es formalmente justificable**, pero *admite que* **se cometió un error de evaluación ética.** *KLM apoya plenamente las críticas que el público y diversas organizaciones han manifestado.*

[II] La aerolínea ha decidido comenzar una investigación exhaustiva sobre qué fue lo que sucedió exactamente en la recepción del paquete de Beijing. Los acontecimientos ocurridos en el hotel de animales de Carga de KLM también serán investigados.

[III] A la espera de esta investigación y en vista de las emociones que estos acontecimientos han suscitado, la Junta Directiva de KLM

consideró que es conveniente que el empleado involucrado se quede en casa durante el período de esta investigación.

[IV] *El domingo 11 de abril de 1999, KLM recibió órdenes del Departamento de Agricultura, Gestión Medioambiental y Pesca (AEMF por sus siglas en inglés) de destruir los animales.* **KLM es de la opinión que esta orden,** de esta forma y sin alternativas viables, **fue poco ética.**

[V] Sin embargo, **la Junta Directiva de KLM sostiene que el empleado involucrado ha actuado de manera formalmente correcta en este asunto** al seguir inmediatamente las directrices del Departamento de AEMF, *pero al mismo tiempo, también reconoce que este empleado ha cometido un error de evaluación.*

[VI] *KLM una vez más enfatiza que la compañía lamenta el curso de los acontecimientos y ofrece sus más sinceras disculpas a los amantes de los animales y a aquellos cuyos sentimientos han sido heridos por los acontecimientos.*

[VII] KLM ha informado a la Sociedad Protectora de Animales, la Fundación AAP, el Fondo Mundial para la Naturaleza (WWF por sus siglas en inglés), la Fundación CITES de los Países Bajos, la Fundación para la Protección de las Ardillas en De Meern, la Asociación Europea de Zoos y Acuarios y la Asociación Holandesa de Zoos de lo anterior y ha invitado a estas organizaciones a asistir a una consultoría sobre cómo evitar este tipo de situaciones deplorables a un corto plazo.

### *a. La diferencia de opinión*

KLM ha avanzado explícitamente dos puntos de vista: (1) KLM ha actuado de una manera que es formalmente justificable, (2) AEMF tiene la culpa por haber dado una orden poco ética. KLM también ha presentado implícitamente un punto de vista: (3) KLM ha actuado apropiadamente después de que ocurriera la destrucción de las ardillas. También, le atribuyen implícitamente un punto de vista a sus acusadores: (4) KLM tiene la culpa de lo que salió mal con las ardillas. Se supone que (1), (2) y (3) se van a encontrar con la duda de la audiencia indefinida a la cual el comunicado de prensa se dirige, por lo que existe una diferencia de opinión múltiple no mixta entre KLM y ella. La diferencia de opinión adicional con

respecto a (4), la cual KLM insinúa que tiene con sus acusadores, es única mixta.

***b. El punto de salida***

KLM ha decidido empezar una investigación exhaustiva sobre qué pasó exactamente en la recepción del paquete de Beijing. Los acontecimientos que ocurrieron en el hotel de animales de Carga de KLM también serán investigados. A la espera de esta investigación y en vista de las emociones que estos acontecimientos han suscitado, la Junta Directiva de KLM consideró que es conveniente que el empleado involucrado se quede en casa durante el período de esta investigación. KLM recibió órdenes del Departamento de Agricultura, Gestión Medioambiental y Pesca (AEMF por sus siglas en inglés) de destruir los animales, sin alternativas viables. El empleado de KLM involucrado ha actuado de manera formalmente correcta en este asunto al seguir inmediatamente las directrices del Departamento de AEMF.

***c. Los argumentos avanzados***

*Punto de vista 1 del anuncio*: KLM recibió órdenes del Departamento de Agricultura, Gestión Medioambiental y Pesca, de esta forma y sin alternativas viables, de destruir los animales y el empleado de KLM siguió estas directrices.

*Punto de vista 2 del anuncio*: Las órdenes del Departamento de Agricultura, Gestión Medioambiental y Pesca no tuvieron la forma correcta y el Departamento de Agricultura, Gestión Medioambiental y Pesca no ofreció alternativas viables.

*Punto de vista 3 del anuncio*: KLM comenzó una investigación exhaustiva sobre qué fue lo que sucedió en la recepción del paquete de Beijing; KML comenzó una investigación exhaustiva sobre qué fue lo que ocurrió en el hotel de animales de Carga de KLM; KLM permitió que el empleado que dio las órdenes se quedara en casa durante el período de la investigación. La investigación todavía no se ha llevado a cabo. Las emociones con respecto a la destrucción hacen que sea necesario que el empleado se quede en casa. Y KLM se aseguró de que tales desastres no volverán a ocurrir en el futuro.

KLM les informó a todas las partes interesadas y ha empezado consultorías con ellas.

*Punto de vista 4 del anuncio*: KLM reconoce que su empleado cometió un error de evaluación ética.

### *d. Los esquemas argumentativos utilizados*

En prácticamente todos los casos los esquemas argumentativos utilizados son sintomáticos.

### *e. La estructura de la argumentación*

KLM avanza una argumentación coordinada, (1.1a-1.1b), en apoyo de su punto de vista 1, una argumentación múltiple, 2.1 y 2.2, en apoyo de su punto de vista 2 y una argumentación coordinada, (3).1a-(3).1d, en apoyo de su punto de vista implícito (3). A su vez, KLM apoya algunas partes de su última argumentación coordinada, (3).1c y (3), mediante argumentaciones subordinadas, (3).1c.1, (3).1c.2 y (3).1d.1 respectivamente. Los acusadores ofrecen una argumentación única, (4).1, en apoyo del punto de vista (4), el cual KLM les atribuye implícitamente.

1 KLM actuó de una manera que es formalmente justificable
- 1.1a KLM recibió órdenes de AEMF de actuar de esta manera
- 1.1b El empleado de KLM siguió las directrices de AEMF

2 AEMF tiene la culpa por dar una orden éticamente incorrecta
- 2.1 La orden de AEMF no tenía la forma correcta
- 2.2 AEMF no ofreció alternativas viables

3 (KLM actuó apropiadamente después de la destrucción de las ardillas)
- 3.1a KLM comenzó una investigación exhaustiva sobre qué ocurrió en la recepción del paquete de Beijing
- 3.1b KLM comenzó una investigación exhaustiva sobre qué ocurrió en el hotel de animales de Carga de KLM
- 3.1c KLM permitió que el empleado que llevó a cabo las órdenes se quedara en casa durante el período de la investigación
  - 3.1.1c.1 La investigación aún debe llevarse a cabo

3.1c.2 Las emociones con respecto a la destrucción hacen que sea necesario que el empleado se quede en casa

3.1d KLM se aseguró de que tales desastres no volverán a ocurrir en el futuro

(3).1d.1 KLM les informó a todas las partes interesadas y ha empezado consultorías con ellas

4 (KLM tiene la culpa de lo que salió mal con las ardillas)

4.1 KLM reconoce que su empleado cometió un error de evaluación ética

### *f. El resultado*

No se menciona ningún resultado.

## 5. RECURSOS PARA DAR CUENTA DE UNA PERSPECTIVA GENERAL ANALÍTICA

En el caso de una reconstrucción orientada a la resolución, a diferencia de en el caso de una interpretación puramente subjetiva, el analista puede hacerse responsable del análisis reconstructivo que se proporciona. Al dar cuentas de una perspectiva general analítica, pueden aplicarse diversos recursos (van Eemeren 2010: 16-19). En primer lugar, en todos los casos está el texto que se reconstruye, i. e. la colección organizada de actos de habla que se manifiestan en el discurso y las palabras y expresiones que se utilizan al hacerlos. En un análisis reconstructivo de un discurso argumentativo, el texto que se analiza es, invariablemente, la fuente más importante. Aquí es donde empieza el proceso de reconstrucción y aquí es donde el analista debería volver al dar cuentas del análisis que se proporciona.

Incluso cuando el texto es totalmente explícito y pareciera ser el único recurso necesario para dar cuentas de un análisis reconstructivo, el analista siempre debería ser consciente de que existe la posibilidad de que se requiera de una interpretación diferente a la sugerida por el significado literal de lo que se ha dicho. En el caso de la ironía, por ejemplo, usualmente la interpretación opuesta es la correcta. Generalmente, cuando es necesario que se dé cuenta de la interpretación de un acto de habla ambiguo o parcialmente implícito, necesitan explotarse otros recursos, tales como el contexto. A

menudo el "contexto micro" lingüístico, consistente en los actos de habla que preceden y siguen al acto de habla en cuestión, ofrecerá el apoyo requerido —a veces en combinación con la información visual u otra proporcionada por el "contexto meso" situacional en el cual se manifiesta el acto de habla. Otros recursos contextuales que pueden ser útiles son el contexto macro institucional de la práctica comunicativa en la cual se lleva a cabo el discurso argumentativo y el contexto intertextual consistente en otros textos relevantes, tales como el artículo frente al que una carta al editor reacciona.

Otros recursos que pueden utilizarse al dar cuentas de la reconstrucción de ciertos componentes de una perspectiva general analítica son las habilidades cognitivas propias que uno tiene para extraer inferencias lógicas que revelan presuposiciones o implicaciones pertinentes sobre lo que se ha dicho en el discurso e inferencias pragmáticas que ponen de manifiesto "implicaturas" pertinentes expresadas por el discurso. Al justificar la reconstrucción de actos de habla indirectos, y particularmente de premisas inexpresadas, en la pragmadialéctica las "reglas de la comunicación" desempeñan un rol al momento de lidiar con el discurso argumentativo, siendo formuladas para integrar las condiciones de identificación y corrección para la realización de los actos comunicativos con principios interactivos basados en las máximas griceanas (van Eemeren & Grootendorst 1992: 49-52).

En la comunicación e interacción cotidianas, las reglas de la comunicación se resisten al uso de actos de habla que sean (1) incomprensibles, (2) insinceros (i. e. que no resultan en un compromiso), (3) redundantes, (4) sin sentido o (5) no apropiados en el contexto en el cual ocurren. Si ocurre un acto de habla que parece ir contra de estas reglas y no existe una razón para asumir que la idea de comunicarse e interactuar seriamente ha sido abandonada, el analista debería hacer un esfuerzo concertado por reconstruir este acto de habla de tal manera que la violación de la regla sea rectificada y el acto de habla reconstruido concuerde con las cinco reglas de comunicación. De este modo, es posible dar cuentas de un análisis reconstructivo de actos de habla indirectos y premisas inexpresadas (van Eemeren & Grootendorst 1992: 52-59, 60-72).

Un último recurso que puede aplicarse al dar cuentas de un análisis reconstructivo orientado a la resolución son los anteceden-

tes. Primero, puede que existan antecedentes generales, los cuales hacen referencia a conocimientos básicos que están, en principio, disponibles para todos lo que son parte de la comunidad. Un ejemplo es nuestro conocimiento compartido que en las piscinas públicas debes usar traje de baño. Segundo, existe un antecedente específico, el cual puede variar desde el conocimiento experto a el conocimiento que puede que alguien tenga como resultado de ciertas experiencias particulares. Un ejemplo de este último es el conocimiento que tiene un testigo de un acto criminal. En todos los casos donde se usa información, puede que la información involucrada ofrezca apoyo fiable para la justificación de una reconstrucción particular.

A menudo, al dar cuentas de un cierto análisis reconstructivo, puede complementarse un tipo de recurso al que se la da un buen uso al momento de apoyar una reconstrucción con el apoyo obtenido de otro tipo de recurso, como sucede, por ejemplo, al combinar referirse a pistas contextuales con mencionar antecedentes específicos proporcionados por un especialista en el campo. Para ilustrar mediante unos cuantos ejemplos cómo puede explicarse la reconstrucción de los diversos componentes de la perspectiva general analítica, volvemos una vez más al análisis del comunicado de prensa sobre KLM. No obstante, las referencias al contexto institucional e intertextual y a los antecedentes se aplazará hasta el Capítulo 7, Sección 5, ya que su uso puede ilustrarse con mayor claridad luego de que hayamos enriquecido nuestra teoría con ideas acerca de la maniobra estratégica.

### *La diferencia de opinión*

El primero de los dos puntos de vista que KLM avanza (KLM ha actuado de una manera que es formalmente justificable) se formula explícitamente en el párrafo I del texto; el segundo punto de vista (AEMF tiene la culpa por haber dado una orden poco ética) en el párrafo IV, señalado por "KLM es de la opinión que". Basándose en la elaboración enfática de KLM sobre sus medidas para asegurar que todo saldrá bien en el futuro, el tercer punto de vista (KLM ha actuado apropiadamente después de que ocurriera la destrucción de las ardillas) puede atribuírsele a la compañía. Debido a que el comunicado de prensa de KML se motiva en la contrademanda que KLM les atribuye implícitamente a sus acusadores (KLM tiene la culpa de lo que salió

mal con las ardillas), esta contrademanda debe verse como el cuarto punto de vista que forma parte de la etapa de confrontación. Ya que KLM se opone a este punto de vista y se supone que los otros tres puntos de vista solo se encuentran con dudas, la diferencia de opinión con respecto al cuarto punto de vista es única mixta.

*El punto de salida*

KLM sostuvo más o menos explícitamente en el párrafo I y IV del texto el punto de partida que fue un error que 440 ardillas tuvieran que ser destruidas e igual de explícitamente en el párrafo I y IV los puntos de partida que ellos apoyan plenamente las críticas sobre la acción por parte del público y diversas organizaciones, en el párrafo I y IV que fueron ordenados por AEMF a destruir 440 ardillas y en el párrafo I y IV que lamentan lo que ocurrió y se disculpan enfáticamente por ello con los amantes de los animales y otras partes interesadas. Por ende, no se requiere de ningún tipo de antecedente para identificar los puntos de partida establecidos en la etapa de apertura.

*c. Los argumentos avanzados*

A pesar de que los argumentos no son señalados explícitamente, en todos los casos la presentación y el orden dejan en claro cuáles son los argumentos. En este comunicado de prensa, las premisas inexpresadas no conducen a un mayor desarrollo de la argumentación.

*Defensa del punto de vista 1 del anuncio*: En apoyo del primer punto de vista (KLM actuó de una manera que es formalmente justificable) KLM presenta en el párrafo IV el argumento que KLM recibió órdenes de AEMF de actuar de esta manera y complementa este argumento en el párrafo V con el argumento que el empleado de KLM siguió las directrices de AEMF.

*Defensa del punto de vista 2 del anuncio*: En apoyo del segundo punto de vista (AEMF tiene la culpa por haber dado una orden éticamente incorrecta) KLM presenta en el párrafo IV el argumento que la orden de AEMF no tuvo la forma correcta y el argumento que AEMF no ofreció alternativas viables.

*Defensa del punto de vista 3 del anuncio*: En apoyo del tercer punto de vista implícito (KLM actuó apropiadamente después de la

destrucción de las ardillas) KLM presenta en el párrafo II primero el argumento que KLM comenzó una investigación exhaustiva sobre qué ocurrió en la recepción del paquete de Beijing. Además, en el párrafo II, KLM avanza el segundo argumento que KLM comenzó una investigación exhaustiva sobre qué ocurrió en el hotel de animales de Carga de KLM, seguido en el párrafo III por el argumento que KLM permitió que el empleado que dio las órdenes se quedara en casa durante el período de la investigación. En el párrafo VII, se agrega el cuarto argumento que KLM se aseguró de que tales desastres no volverán a ocurrir en el futuro. En el párrafo II, a su vez, el tercer argumento es apoyado por el argumento que la investigación aún debe llevarse a cabo y en el párrafo III por el argumento que las emociones con respecto a la destrucción hacen que sea necesario que el empleado se quede en casa. En el párrafo VII, el cuarto argumento es apoyado por el argumento que KLM les informó a todas las partes interesadas y ha empezado consultorías con ellas.

*Defensa del punto de vista 4 del anuncio*: En apoyo del cuarto punto de vista (KLM tiene la culpa de lo que salió mal con las ardillas), el cual KLM les atribuye implícitamente a sus acusadores, en el párrafo V KLM reconoce que su empleado cometió un error de evaluación ética.

*Anuncio d. Los esquemas argumentativos utilizados*

Como una ilustración de la naturaleza similar de los diversos esquemas argumentativos utilizados en este comunicado de prensa, puede observarse que KLM presenta el hecho de que comenzó una investigación exhaustiva sobre qué ocurrió en Beijing en la recepción del paquete como el síntoma de que la compañía ha actuado apropiadamente luego de que ocurriera la destrucción de las ardillas (su tercer punto de vista implícito), por lo que el esquema argumentativo que se utiliza puede caracterizarse como sintomático.

*Anuncio e. La estructura de la argumentación*

Apenas se hayan identificado los puntos de vista y los argumentos que han sido avanzados en el comunicado de prensa de KLM, la estructura de la argumentación surge más o menos automáticamente de la manera en la que los argumentos son presentados en el texto.

En apoyo del punto de vista 1, KLM avanza la argumentación coordinada 1.1a-1.1b. Los argumentos se conectan entre ellos en el texto mediante el uso de la palabra "sin embargo" en el párrafo V. En apoyo del punto de vista 2 de KLM, se avanza la argumentación múltiple 2.1 y 2.2. Las dos razones involucradas se mencionan juntas, pero son independientes. La argumentación coordinada (3).1a-(3).1d se avanza en apoyo del punto de vista implícito (3) de KLM. Estas argumentaciones se presentan como una serie de razones que, cuando se consideran en conjunto, justifica el punto de vista inexpresado. Una parte de esta argumentación coordinada, (3).1c, es, a su vez, apoyada subordinadamente por los argumentos independientes (3).1c.1 y (3).1c.2, que constituyen una argumentación múltiple. Otra parte de la misma argumentación coordinada, (3).1d, es apoyada subordinadamente por (3).1d.1. Se supone que los acusadores apoyan el punto de vista (4), el cual KLM les atribuye implícitamente, por la argumentación única (4).1.

*Anuncio f. El resultado*

No se menciona ningún resultado, por lo que no existe una etapa de clausura explícita. De este modo, se sugiere que la conclusión queda clara.

*Capítulo 7*

# La maniobra estratégica en el discurso argumentativo[1]

## 1. MANTENER UN EQUILIBRIO ENTRE ASPIRAR A LA EFICACIA Y MANTENER LA RAZONABILIDAD

Empezando con la conceptualización de la pragmadialéctica con la ayuda del modelo de una discusión crítica y el código de conducta para el discurso argumentativo razonable, la teorización de la pragmadialéctica se ha acercado paso a paso a los varios tipos de prácticas que pueden distinguirse en la realidad argumentativa (van Eemeren & Wu Peng 2017: 1-2). Al dotar de mayor contenido, en la teorización, a los principios de funcionalización, socialización, externalización y dialectificación, cada paso dado que se tomó en este proceso incrementó las posibilidades para lidiar con las complejidades del discurso argumentativo. Primero, la teoría fue validada al probar su capacidad de excluir a las falacias. Luego, se determinó empíricamente qué indicadores argumentativos utilizan los argumentadores corrientes al momento de interpretar el discurso argumentativo y se demostró la concordancia entre los estándares de razonabilidad de los argumentadores corrientes y el código de

[1] Este capítulo se basa principalmente en van Eemeren (2010: 25-212).

conducta para el discurso argumentativo razonable. Posteriormente, se desarrollaron los instrumentos analíticos para la externalización de los compromisos argumentativos que los argumentadores adquieren cuando participan en el discurso argumentativo. Un paso importante que era necesario que se tomara consiste en comenzar la instrumentalización de la teoría pragmadialéctica al equiparla con las herramientas conceptuales que se necesitan para trazar el "diseño estratégico" de un fragmento de discurso argumentativo (van Eemeren & Houtlosser 2002).

Al dar cuentas del diseño estratégico de un discurso argumentativo, debería hacérsele justicia al "predicamento argumentativo": el hecho que el discurso argumentativo de la vida real siempre implica una combinación entre aspirar a la eficacia y mantener la razonabilidad. En cada movimiento argumentativo que se hace, el argumentador está buscando al mismo tiempo asegurar que el movimiento involucrado no solamente sea considerado razonable, sino que también efectivo al momento de convencer a la audiencia. Esto significa, en términos pragmadialécticos, que intentar alcanzar en el discurso argumentativo el efecto interactivo de aceptación de un movimiento argumentativo por parte de la audiencia de destino va, por norma, junto a intentar lograr este efecto basándose en los méritos del movimiento argumentativo al permanecer dentro de los límites de razonabilidad establecidos por las reglas de discusión crítica. Debido a que la búsqueda simultánea de estos dos objetivos crea cierta tensión, el punto de partida del enfoque pragmadialéctico es que los argumentadores involucrados en hacer los movimientos argumentativos siempre tienen que maniobrar estratégicamente para mantener el equilibrio. Debido a que la maniobra estratégica destinada a reconciliar la eficacia con ser razonable es vital al momento de lidiar con el predicamento argumentativo, la noción de maniobra estratégica es la herramienta central usada en la pragmadialéctica para dar cuentas del diseño estratégico de un discurso argumentativo.

Los movimientos argumentativos que se producen en el proceso de maniobra estratégica deben verse como las maniobras estratégicas que resultan de este proceso. La maniobra estratégica involucrada en todo movimiento argumentativo se manifiesta en tres aspectos diferentes (van Eemeren 2010: 93-96). En primer lugar, está la selección

que se hace a partir del "potencial tópico": la colección de posibles movimientos argumentativos que están, por así decirlo, disponibles para utilizarse en un momento particular en el discurso. Cuando se hace un movimiento argumentativo, independientemente de si involucra un punto de vista, un punto de partida u otro movimiento argumentativo, se ha tomado una decisión a partir de un número de opciones. La selección a partir del potencial tópico puede, por ejemplo, que involucre la elección de puntos de partida particulares como puntos de salida del proceso de resolución, en lugar de otros puntos de partida opcionales. También puede involucrar la elección de un tipo de argumentación particular, digamos, argumentación pragmática en lugar de argumentación por analogía o argumentación por el ejemplo en lugar de argumentación por autoridad.

En segundo lugar, la maniobra estratégica involucra adaptación a la "demanda de la audiencia": a las preferencias de los oyentes o lectores que un hablante o escritor en el discurso argumentativo pretende alcanzar. Para poder alcanzar exitosamente a la audiencia, los movimientos argumentativos que se hacen deben ser ajustados a las actitudes y a los marcos de referencia de aquellos a los que se convencerá. La adaptación a la demanda de la audiencia puede, por ejemplo, reducirse a la inclusión de ciertos hechos en los puntos de partida materiales o ciertos estándares en los puntos de partida procedimentales con los cuales probablemente los oyentes o lectores concordarán al momento de crear un punto de salida para el proceso de resolución. También puede consistir en usar la argumentación por el ejemplo en lugar de la argumentación por autoridad si esto parece sentarle mejor a la audiencia a la que se dirige.

En tercer lugar, la maniobra estratégica involucra la explotación de "dispositivos de presentación": los agregados de medios de expresión estilísticos y otros que pueden utilizarse para darle presencia a un movimiento argumentativo. La selección que se hace al momento de darle uso a las opciones de presentación disponibles está dirigida a tomar, en la formulación y otras propiedades de presentación de los movimientos argumentativos, las decisiones que son las más adecuadas para crear un caso convincente. La explotación de dispositivos de presentación puede, por ejemplo, equivaler a presentar la diferencia de opinión en cuestión de forma completamente explícita, pero también a optar por dejarla en gran medida

implícita. Las elecciones de presentación que se hacen al momento de darle presencia a los puntos de partida del proceso se resolución pueden, por ejemplo, reducirse solo a la mención indirecta de estos puntos de vista mediante preguntas retóricas en lugar de formular enfáticamente de una forma directa y explícita los puntos de vista más cruciales.

La distinción que acaba de hacerse entre los tres aspectos de la maniobra estratégica debe verse como una distinción analítica que no refleja una división que puede observarse empíricamente en el sentido que los tres aspectos se manifestarían por separado. En la práctica argumentativa real, los tres aspectos salen a la luz simultáneamente en el discurso y ocurren al mismo tiempo en un y el mismo movimiento argumentativo (oral o escrito). No obstante, ya que los tres aspectos representan distintos tipos de elecciones que se hacen en la maniobra estratégica y puede que los tres tipos de elecciones tengan sus propios efectos, resulta útil distinguir claramente entre ellos y considerar a cada uno de ellos por separado antes de considerar su interacción. Tomar en cuenta debidamente a los tres aspectos de la maniobra estratégica conducirá a una reconstrucción más refinada, precisa y completa de lo que sucede en un discurso argumentativo. Como consecuencia, si se toman en cuenta los tres aspectos del diseño funcional de los movimientos argumentativos hechos en el discurso, también la evaluación del discurso argumentativo puede resultar más apropiada y darse cuentas de ella con mayor precisión.

Al momento de considerar la interacción de los tres aspectos de la maniobra estratégica cuando se analiza en discurso argumentativo, debe tomarse en cuenta su interdependencia mutua. Por ejemplo, hasta cierto punto dependerá de la selección que se hace a partir del potencial tópico qué tipo de adaptación de la audiencia y qué dispositivos de presentación serán adecuados en un movimiento argumentativo. Igualmente, hasta cierto punto dependerá de la adaptación a la demanda de la audiencia qué selección a partir del potencial tópico y qué selecciones de presentación serán apropiadas en la maniobra estratégica. Del mismo modo, hasta cierto punto dependerá de las selecciones de presentación que se hacen qué selección tópica y adaptación a la demanda de la audiencia pueden acomodarse en el movimiento argumentativo pertinente.

## 2. EL ALCANCE SIMULTÁNEO DE OBJETIVOS DIALÉCTICOS Y RETÓRICOS

Debido a que avanzar una argumentación para resolver una diferencia de opinión es un esfuerzo para dejarle en claro al interlocutor que existen buenas razones para aceptar el punto de vista en cuestión, al momento de hacerlo, el argumentador hace una apelación a la razonabilidad para superar eficazmente las dudas del interlocutor con respecto a la aceptabilidad del punto de vista. Es esta combinación estratégica entre aspirar a la eficacia y mantener la razonabilidad que caracteriza la relación examinada en la teoría de la argumentación entre realizar el conjunto de acto comunicativo de la argumentación y lograr el efecto interactivo de aceptación. Ya que, de alguna u otra manera, cada movimiento argumentativo llevado a cabo en el discurso argumentativo aspira a contribuir en la resolución de una diferencia de opinión, la misma combinación entre aspirar a la eficacia y mantener la razonabilidad caracteriza a todos los movimientos argumentativos que se realizan en el discurso argumentativo.

La observación que los argumentadores en el discurso argumentativo hacen su apelación a la razonabilidad con el objetivo explícito de hacer que su interlocutor acepte los movimientos argumentativos que han hecho, motivó la extensión de la "teoría estándar" pragmadialéctica consistente en el modelo de una discusión crítica y el código de conducta para un discurso argumentativo razonable con las herramientas teóricas necesarias para dar cuenta de la búsqueda de la eficacia con respecto a su instrumentalización para lidiar con el diseño estratégico del discurso argumentativo. En la "teoría extendida", el marco teórico dialéctico adaptado para lidiar con la razonabilidad del discurso argumentativo se ha enriquecido metódicamente con una dimensión retórica que da cuenta de la eficacia del discurso argumentativo. A pesar de la ampliación de su alcance en la Gran Retórica, el estudio de aspirar a la eficacia en el discurso argumentativo sigue siendo generalmente visto como parte de la actividad principal de la retórica.

La introducción de la noción de maniobra estratégica ha estimulado la integración al marco teórico de la pragmadialéctica de ideas retóricas relevantes con respecto a la eficacia (van Eemeren 2010: 66-80). Los tres aspectos de la maniobra estratégica que se distinguen analíticamente en la teoría extendida coinciden en gran

medida con focos prominentes de interés que caracterizan tres tradiciones retóricas importantes. A pesar de diferencias obvias debido al contexto intelectual distinto en el cual se desarrolló la retórica clásica, el aspecto de hacer una selección a partir del potencial tópico disponible es, tanto en nombre como contenido, evocador de los sistemas tópicos descritos en la Antigüedad por estudiosos tales como Aristóteles y Cicerón (Rubinelli 2009). El aspecto de adaptarse a la demanda de la audiencia está plenamente en consonancia con un ángulo de enfoque favorecido por un gran número de retóricos clásicos, así como modernos (Perelman & Olbrechts-Tyteca 1969). El aspecto de explotar los dispositivos de presentación concuerda más claramente con los tratamientos de las figuras retóricas de estilo y otras técnicas de presentación que pueden, hoy en día, encontrarse en los manuales retóricamente inspirados de estilística (a menudo literaria) (Fahnestock 2009).

A pesar del profundo interés que Aristóteles tenía tanto en la perspectiva dialéctica como retórica del discurso argumentativo y la antigua asociación entre las dos perspectivas en tiempos posteriores, desde principios del siglo XVII el estudio de la dimensión dialéctica y la dimensión retórica de la argumentación se separó completamente. La dialéctica y la retórica han llegado a verse como paradigmas incompatibles y para poder conectar las dos perspectivas en el estudio de la argumentación, es necesario que se salve una brecha conceptual y comunicativa considerable (van Eemeren 2010). Sin embargo, de ninguna manera las dos perspectivas son incompatibles e incluso son complementarias en muchos aspectos. Visto desde un punto de vista crítico, prestarle atención a la eficacia retórica, de hecho, solo vale la pena si esto ocurre dentro de los límites de la razonabilidad dialéctica. Igualmente, visto desde un punto de vista práctico, establecer estándares dialécticos de razonabilidad solo tiene alguna importancia si esto va junto a prestarle atención a las herramientas retóricas para lograr eficacia. Por estos motivos, vale la pena utilizar la noción de maniobra estratégica para conseguir una integración de las perspectivas dialécticas y retóricas de la argumentación que sea funcional al momento de estudiar el discurso argumentativo como un medio para resolver diferencias de opinión (van Eemeren 2010: 87-92).

Partiendo de la idea que el discurso argumentativo tiene una dimensión dialéctica y una retórica y que mantener la razonabilidad

y conseguir eficacia no son incompatibles, en cada etapa del proceso de resolver una diferencia de opinión y en cada movimiento argumentativo que se hace, puede que se suponga que las partes involucradas en el proceso aspiran al resultado retórico óptimo mientras al mismo tiempo cumplen con sus obligaciones dialécticas. Por lo tanto, en las practicas argumentativas de la vida real puede que se considere que los objetivos dialécticos de cada una de las cuatro etapas de discusión tengan sus análogos retóricos y puede que se espere que los argumentadores que participan en estas prácticas hagan uso de la maniobra estratégica para reconciliar la búsqueda simultánea de estos dos objetivos diferentes. *Mutatis mutandis*, la misma correspondencia entre los objetivos dialécticos y sus análogos retóricos aplicará, en principio, a cada movimiento argumentativo que se haga en las diversas etapas de la discusión, cualquiera que sea el tipo de movimiento argumentativo.

La correspondencia entre los objetivos dialécticos y sus análogos retóricos existentes al nivel de la discusión como un todo, al nivel de las cuatro etapas de discusión y al nivel de los movimientos argumentativos individuales se manifestará en los tres aspectos de la maniobra estratégica. A pesar de que en cada movimiento argumentativo la búsqueda conjunta de los objetivos dialécticos y retóricos afecta, en principio, a la selección a partir del potencial tópico, a la adaptación a la demanda de la audiencia, así como a la explotación de los dispositivos de presentación, en el discurso argumentativo real, la manera en la que un movimiento argumentativo cumple su función estratégica, a menudo es claramente evidente o prominentemente demostrada solamente en un aspecto particular. En cierto caso, puede que solo sea la elección de un punto de vista completamente inesperado en la selección que se hace a partir del potencial tópico la que indique cómo un movimiento argumentativo cumple su función estratégica, mientras que la adaptación a la audiencia y el uso de los dispositivos de presentación no revelan absolutamente nada. En otro caso, el hecho que un argumento que se usa resulta impactante para la audiencia a la que se dirige puede ser la única indicación. También puede ser que la formulación divertida y por ende sorprendente de un punto de partida sea la única indicación. Sin embargo, al atribuirle cierta función estratégica a un movimiento argumentativo, la importancia evidente de la manifestación de un aspecto particular nunca debería conducir a una negligencia en la consideración de los otros dos

aspectos, ya que la forma en la que estos aspectos se fundamentan no debería de ninguna manera contradecir la caracterización de la función estratégica del movimiento.

En la Figura 7 se proporciona un resumen de las dimensiones dialéctica y retórica de las cuatro etapas de discusión al especificar los objetivos dialécticos y retóricos que se buscan en cada una de estas etapas y las maneras en las que se aspira que se refleje su búsqueda simultánea en cada una de las etapas en los tres aspectos de la maniobra estratégica.

| | *Dimensión dialéctica* | *Dimensión retórica* | *Aspecto de elección tópica* | *Aspecto de anticipar la demanda de la audiencia* | *Aspecto de elección de presentación* |
|---|---|---|---|---|---|
| | *Razonabilidad* | *Eficacia* | *Selección tópica razonable y eficaz* | *Manejo razonable y eficaz de la demanda de la audiencia* | *Uso razonable y eficaz de los dispositivos de presentación* |
| *Etapa de confrontación* | Definición razonable de diferencia de opinión | Definición eficaz de la diferencia de opinión | Elecciones razonables y eficaces de cuestiones y respuestas críticas | Ajuste razonable y eficaz de cuestiones y respuestas críticas para la audiencia | Diseño de presentación razonable y eficaz de cuestiones y respuestas críticas |
| *Etapa de apertura* | Establecimiento razonable del punto de salida | Establecimiento eficaz del punto de salida | Elección razonable y eficaz de los puntos de partida procedimentales y materiales | Ajuste razonable y eficaz de los puntos de partida procedimentales y materiales para la audiencia | Diseño de presentación razonable y eficaz de los puntos de partida procedimentales y materiales |

| *Etapa de argumentación* | Desarrollo razonable de líneas de ataque y defensa | Desarrollo eficaz de líneas de ataque y defensa | Elección razonable y eficaz de argumentos y críticas | Ajuste razonable y eficaz de argumentos y críticas para la audiencia | Diseño de presentación razonable y eficaz de argumentos y críticas |
|---|---|---|---|---|---|
| *Etapa de clausura* | Declaración razonable de resultados | Declaración eficaz de resultados | Elección razonable y eficaz de conclusión con respecto a los resultados | Ajuste razonable y eficaz de conclusión con respecto a los resultados para la audiencia | Diseño de presentación razonable y eficaz de conclusión con respecto a los resultados |

***Figura 7***
*Razonabilidad dialéctica y eficacia retórica en el discurso argumentativo*

## 3. ESTRATEGIAS ARGUMENTATIVAS COMO DISEÑOS DE MANIOBRA ESTRATÉGICA COORDINADA

La maniobra estratégica que ocurre en un discurso argumentativo puede resultar en el surgimiento de un número de maniobras estratégicas separadas e independientes que no se relacionan entre ellas. No obstante, en la realidad argumentativa, la maniobra estratégica puede ser llevada a cabo de acuerdo con un diseño deliberado en el cual las diversas maniobras estratégicas se combinan de tal manera que probablemente se refuercen mutuamente. Si esto ocurre en el discurso de una forma más o menos consistente, las series de maniobras estratégicas individuales involucradas constituyen una auténtica *estrategia argumentativa*. Puede que las maniobras estratégicas que son llevadas a cabo en un discurso argumentativo se vayan a combinar en una estrategia argumentativa si, cuando se consideran conjuntamente, constituyen un esfuerzo coordinado para lograr dialécticamente, así como retóricamente, el resultado al que se aspira de una manera coherente.

Emplear una estrategia argumentativa implica tanto la coordinación de las maniobras estratégicas consecutivas que se realizan como la coordinación de las elecciones hechas en cada maniobra argumentativa con respecto a los tres aspectos de la maniobra estratégica. El primer tipo de coordinación ocurre al nivel "horizontal" del orden temporal de las series de movimientos argumentativos que se producen uno detrás del otro. El segundo tipo de coordinación ocurre al nivel "vertical" de las elecciones tomadas simultáneamente en cada movimiento argumentativo con respecto a la selección a partir del potencial tópico, la adaptación a la demanda de la audiencia y la explotación de dispositivos de presentación. Cuando se sigue una estrategia argumentativa en los movimientos argumentativos que se hacen, se ha realizado una sucesión de maniobras estratégicas que promueve de una manera coordinada el mismo resultado. Junto a las estrategias argumentativas generales que se llevan a cabo a lo largo de toda la discusión y que afectan a la discusión como un todo, también existen estrategias argumentativas que solo se llevan a cabo en una etapa de discusión particular y que hacen referencia exclusivamente a esa misma etapa.

Entre las estrategias argumentativas que hacen referencia a una etapa particular, pueden distinguirse "estrategias de confrontación", "estrategias de apertura", "estrategias de argumentación" y "estrategias de clausura" (van Eemeren 2010: 46-47). Las estrategias de confrontación tienen por objetivo influenciar la definición de la diferencia de opinión a la que se acordará en la etapa de confrontación. Están principalmente dirigidas a gestionar el "espacio de desacuerdo" del acto de habla que se ha realizado para avanzar de una manera particular un punto de vista. El espacio de desacuerdo consiste en el conjunto de compromisos (también llamado "puntos de vista virtuales") derivados de las condiciones de identificación y corrección del acto de habla que se ha realizado (van Eemeren et al. 1993: 95-96). Las condiciones de identificación y corrección de un acto de habla determinan qué cuestiones relacionadas al acto de habla, en este caso un punto de vista, pueden convertirse en un tema de discusión. Una estrategia de confrontación bien reconocida consiste en tomar de una manera arbitraria decisiones autocomplacientes a partir del espacio de desacuerdo disponible y convertir estas cuestiones en puntos de vista. Si alguien presenta como un punto de vista la recomendación

que el oyente debería hacer algo, tal cuestión podría, por ejemplo, ser si el oyente es capaz de hacerlo o no. Hacienda referencia a Humpty Dumpty, quien creía que podía hacer que las palabras significaran lo que sea que él quería que significaran, esta estrategia de confrontación puede ser llamada "humpty-dumptear".

Las estrategias de apertura tienen por objetivo influenciar el punto de salida del intercambio en la etapa de apertura. Están dirigidas a establecer la "zona de acuerdo" a la que las partes pueden recurrir durante la discusión. Una estrategia de apertura popular, conocida como "crear una cortina de humo", consiste en ampliar la zona de acuerdo al agregar algunos puntos de vista evidentes pero irrelevantes para distraer la atención de la otra parte de los puntos de vista relevantes.

Las estrategias de argumentación están dirigidas a crear líneas de ataque o líneas de defensa en la etapa de argumentación que le darán forma a la dirección del proceso de resolución. Qué líneas de ataque y defensa podrían empezarse, depende principalmente de los compromisos que se han asumido, del tipo de punto de vista que se ha avanzado y aceptado como el tema de discusión (o del "conjunto de temas/acciones lógicos/as" relativos/as a estos compromisos). Por ejemplo, una estrategia de argumentación que se usa regularmente al defender un punto de vista prescriptivo con respecto a una acción que necesita ser realizada consiste en señalar que llevar a cabo la acción recomendada eventualmente conducirá a la solución de un problema molesto. Recurrir a esta estrategia argumentativa de "resolución de problema" se reduce a confiar en el uso de alguna forma de argumentación de resolución de problemas (Garssen 2017).

Las estrategias de clausura tienen por objetivo guiar de una manera particular la determinación del resultado de la discusión en la etapa de clausura. Un ejemplo de una estrategia de clausura que puede aplicarse en el discurso argumentativo consiste en hacerle entender a la audiencia por distintos medios que, inevitablemente, el resultado es como es y que simplemente tienen que aceptarlo, por muy indeseable que sea este resultado. Esta estrategia de clausura puede designarse como hacer que la audiencia "muerda la bala".

Las estrategias argumentativas generales que también son conocidas como *estrategias de discusión* tienen por objetivo lograr el resultado dialéctico y retórico combinado deseado en la discusión

mediante el uso coordinado del mismo diseño estratégico o uno similar en todas las etapas de discusión. Si se utilizan diseños estratégicos distintos en cada etapa, ciertamente las maniobras estratégicas pueden ser coordinadas en estrategias argumentativas pero no puede decirse que están implementando la misma estrategia de discusión. Un ejemplo del uso de una estrategia de discusión es la aplicación del diseño argumentativo de minimizar al oponente en todas las etapas de discusión. Esta estrategia puede consistir en no reconocer las dudas de la otra parte en la etapa de confrontación, ignorar algunos de sus puntos de partida propuestos en la etapa de apertura, denigrar sus objeciones en la etapa de argumentación y no prestarle atención a ninguna conclusión provisional a la que puede haber llegado en la etapa de clausura. Sin embargo, quedará claro que a pesar de que esta estrategia argumentativa general pueda ser una estrategia de discusión eficaz al momento de persuadir a un tercero que coincidentemente el hablante ve como la audiencia primaria, pero difícilmente puede esperarse que convenza al oponente real —que, en este caso, como el uso de esta estrategia aclara, es visto por el hablante solamente como una audiencia secundaria.

Para una ilustración breve del uso de una estrategia de discusión general, usaremos un extracto de la novela *Un espía perfecto* de John LeCarré. El personaje principal de esta novela, un padre, está a punto de marcharse nuevamente luego de que visitara muy brevemente a su hijo e intenta evitar que su hijo llore por esta partida repentina (van Eemeren & Houtlosser 2002: 151-152). El padre es un estafador encantador para quien muchas otras cosas son más urgentes que visitar a su hijo. Sin embargo, el hijo lo ama profundamente y no quiere ver que se vaya. Para hacer que el hijo acepte su perspectiva que no debería empezar a llorar, el padre dice: "¿Amas a tu viejo? Pues bien...".

En este extracto, la etapa de confrontación se sugiere claramente por el contexto meso situacional en el cual se usan estas palabras en la novela. El punto de vista inexpresado del padre es que el niño no debería empezar a llorar cuando se vaya. El padre sabiamente deja este punto de vista implícito para no hacer que el niño llore inmediatamente. El punto de vista del padre colisiona con la aparente inclinación del niño por empezar a llorar. La etapa de apertura consiste en la observación del padre que el niño ama a su padre, la cual él presenta indirectamente en la forma de una

pregunta retórica cuya respuesta es obvia ("¿Amas a tu viejo?"). La etapa de argumentación es introducida y señalada por la expresión "pues bien". Al usar esta expresión, el padre convierte el punto de partida indiscutible que el niño ama a su padre en un argumento para su punto de vista que el niño no debería empezar a llorar cuando se vaya. De este modo, el padre realiza de una vez la etapa de argumentación, la cual en este caso resulta coincidir con la etapa de apertura. La etapa de clausura está marcada claramente por los tres puntos ("...") al final del extracto, pero la conclusión evidente que el niño no debería empezar a llorar, nuevamente por razones obvias, no se menciona explícitamente.

Resulta notable e iluminador que todas las etapas de una discusión crítica puedan ser identificadas y reconstruidas tan fácilmente incluso en un fragmento de discurso tan pequeño. El análisis reconstructivo que acaba de llevarse a cabo da lugar al siguiente resumen analítico:

*La diferencia de opinión*
Existe una diferencia de opinión implícita única mixta entre el padre y el hijo sobre el punto de vista inexpresado del padre "Tú [hijo] no deberías llorar cuando yo [padre] me vaya".
*El punto de salida*
El padre introduce indirectamente el punto de partida común "Tú [hijo] me [tu padre] amas".
*El argumento avanzado*
El padre apoya su punto de vista mediante un argumento que puede reconstruirse como "Tú [hijo] me [tu padre] amas".
*El esquema argumentativo utilizado*
La argumentación de tipo sintomática que se utiliza presenta abstenerse de llorar como un símbolo de amar a alguien.
*La estructura de la argumentación*
(Tú [hijo] no deberías llorar cuando yo [padre] me vaya)
(1).1 Tú [hijo] me [tu padre] amas
((1).1.1') (Uno no debería llorar cuando alguien que uno ama se va)
*El resultado*
La conclusión inexpresada que se sugiere es "Tú [hijo] no deberías llorar cuando yo [padre] me vaya".

La maniobra estratégica que ocurre en el discurso citado del texto de John LeCarré se desarrolla, paso a paso, para constituir, como una estrategia de discusión, la estrategia argumentativa general de "*conciliatio* sostenido". Usar el nombre de la figura retórica parece apropiado porque la estrategia depende de la explotación de algo que la otra parte ya acepta consistente y enfáticamente para hacer el caso propio. Primero, el padre evita una confrontación explícita con su hijo en la etapa de confrontación al dejar la diferencia de opinión implícita. Segundo, en la etapa de apertura le atribuye una proposición a su hijo con la cual el niño sin duda estará de acuerdo: "Tú me [tu padre] amas" al hacer una pregunta retórica que no necesita una respuesta. Tercero, en la etapa de argumentación convierte "Tú me [tu padre] amas" en un argumento para su punto de vista inexpresado al agregarle posteriormente "pues bien". Cuarto, como señalan los tres puntos ("...") al final de la etapa de clausura, *dada la aceptación del hijo de la proposición de que él ama a su padre,* este argumento conduce inevitablemente a la conclusión que el niño debería aceptar el punto de vista inexpresado que él no debería empezar a llorar cuando su padre se vaya.

El uso de esta estrategia argumentativa general demostró ser eficaz en la novela. Si también debería ser considerada razonable en este caso, aún está por verse. A pesar de lo que el uso de la expresión "pues bien" implique, al estar de acuerdo con que él ama a su padre, de hecho, de ninguna manera el hijo se compromete a aceptar la premisa sugerida inexpresada que uno no debería llorar cuando alguien que uno ama se va, y mucho menos a aceptar el punto de vista inexpresado apoyado por aquella de que él no debería llorar cuando su padre se vaya. Igualmente, sugerir que tal compromiso existe, como lo hace el padre, es falaz. Sin embargo, una objeción más fundamental es que el padre obliga al niño mediante presión emocional a que más o menos acepte su punto de vista. Al sugerir que este es el fin de la discusión, le niega a su hijo la oportunidad de exponer su propia conclusión. Presionar a un niño que depende por completo emocionalmente de él tan fuertemente, como lo hace el padre, va contra una condición de orden superior para el discurso argumentativo razonable. Por lo tanto, hacer tal movimiento argumentativo se encuentra fuera de los límites, por lo que la manera en la que actúa el padre viola una precondición fundamental para la razonabilidad y un juicio de falacia no aplica.

## 4. LAS FALACIAS VISTAS COMO DESCARRILAMIENTOS DE LA MANIOBRA ESTRATÉGICA

La maniobra estratégica está destinada a aliviar la tensión potencial entre mantener la razonabilidad y aspirar a la eficacia y todos los movimientos argumentativos pueden ser considerados para cumplir con este propósito. No obstante, en el discurso argumentativo real, la mantención de la razonabilidad y la búsqueda de la eficacia no siempre estarán en un equilibrio perfecto. Temiendo que, de lo contrario, serán considerados como demasiado ansiosos por conseguir las cosas a su modo, los argumentadores pueden estar tan interesados en ser percibidos como razonables, que se concentran completamente en lograr este objetivo dialéctico y descuidan su interés por la eficacia. Esto puede resultar en una maniobra estratégica que, vista desde una perspectiva retórica, es deficiente. En tales casos, los juicios como "maniobra débil", "no persuasiva" y "mala estrategia" pueden ser apropiados.

También podría suceder que, en su afán por promover eficazmente su caso, a veces los argumentadores tiendan a descuidar su compromiso con la razonabilidad. Hacer esto tiene consecuencias para la calidad del proceso de resolución cuando una o más reglas de la discusión crítica se violan en el proceso. Vistas desde una perspectiva dialéctica, estas consecuencias son muy serias ya que provocan que el proceso de resolver una diferencia de opinión se obstruya u obstaculice. En tales casos, puede decirse que la maniobra estratégica se "descarrilla" hacia lo falaz. A pesar de que, de hecho, esta observación de ningún modo cambia nuestra concepción de las falacias como violaciones de las reglas de discusión crítica explicadas en el Capítulo 4, asociar de este modo a las falacias con el descarrilamiento de la maniobra estratégica nos permite hacer más precisas nuestra definición de una falacia. Ahora, una falacia puede describirse como una maniobra estratégica en el discurso argumentativo que no cumple con las reglas de la discusión crítica (van Eemeren 2010: 187-212).

Debido al efecto nocivo que puede tener el descarrilamiento de la maniobra estratégica en el proceso de resolución de una diferencia de opinión, es vital distinguir nítidamente entre el uso no falaz y el falaz de un cierto modo de maniobra estratégica. Hacer un ataque personal, por ejemplo, en algunos casos del discurso argumentativo

de la vida real puede ser bastante legítimo y a veces incluso necesario, p. ej. cuando se está examinando un testigo cuya fiabilidad está en cuestión en un caso judicial. No obstante, en otros casos un ataque personal puede obstruir el proceso de resolución de una diferencia de opinión al impedir que la otra parte exprese libremente su punto de vista o duda. Luego, el ataque personal se reduce a la violación de la Regla 1, la Regla de Libertad, y por ende es una falacia. Para enfatizar la importancia de distinguir entre los dos casos, hacemos una distinción terminológica entre el uso de un cierto modo de maniobra estratégica en general y su uso falaz. En el caso del ataque personal que se acaba de mencionar, *ataque personal* es la etiqueta general que usamos para cubrir la versión válida, y nos referimos a la versión falaz mediante el nombre latinizado *argumentum ad hominem*. Una distinción terminológica similar se hace entre un *argumento de autoridad* y el *argumentum ad verecundiam* descarrilado y, asumiendo que en principio todas las maniobras estratégicas pueden descarrilarse, también entre el término neutral y el término que hace referencia a las versiones descarriladas de todos los otros modos de maniobra estratégica.

En la situación de laboratorio de las condiciones de ensayo experimental de la investigación empírica sobre la que se informó en el Capítulo 5, Sección 4, puede observarse una tendencia general entre los argumentadores corrientes a juzgar las falacias como irrazonables. Sin embargo, a pesar de los efectos nocivos que puedan tener, en los intercambios argumentativos de la vida real las falacias pueden fácilmente pasar desapercibidas. Debido a que todas las falacias se manifiestan en el discurso argumentativo como descarrilamientos de la maniobra estratégica, es necesario prestarle la atención debida al carácter traicionero de tal maniobra estratégica falaz. ¿Cómo puede explicarse que el carácter falaz de las maniobras estratégicas a partir de las cuales se llevan a cabo ciertos movimientos argumentativos no esté inmediatamente claro para todos los argumentadores? En otras palabras, ¿qué hace que sea tan difícil detectar que en algunos casos del discurso argumentativo real las falacias sean potencialmente eficaces?

Debido a que resolver una diferencia de opinión mediante la argumentación siempre implica una apelación a la razonabilidad, la suposición general es que la gente que participa en el discurso argumentativo mantiene un compromiso con la razonabilidad. Esto quiere

decir que existe una presuposición de la razonabilidad asociada con cada movimiento argumentativo que se hace (Jackson 1995). Esta presuposición de razonabilidad también es más o menos conferida automáticamente a los movimientos argumentativos que, de hecho, son realizados por una forma de maniobra estratégica que es falaz, en lugar de razonable. Con la excepción de ciertas circunstancias especiales, hasta que existan señales innegables de que esto ya no se justifica, la presunción de la razonabilidad tiende a mantenerse.

En consonancia con la presunción de la razonabilidad, ninguno de los participantes del discurso argumentativo estará muy interesado en mostrarse a sí mismo como irrazonable. Además de otras consideraciones, ellos saben que mostrar la apariencia de ser irrazonable hará menos eficaces los movimientos argumentativos que llevan a cabo en su maniobra estratégica. Por lo tanto, por regla general, los argumentadores tenderán a ocultar lo más que puedan de otros cualquier irrazonabilidad en su maniobra estratégica. En particular, la mantendrán alejada de su audiencia objetivo, la cual puede consistir en sus interlocutores pero también puede incluir a otros, a los cuales intentan llegar mediante sus interlocutores y que, de hecho, pueden constituir su audiencia primaria.

En este contexto, es probable que cuando los argumentadores aspiren lograr su objetivo retórico de eficacia, incluso cuando están sobrepasando los límites de razonabilidad establecidos por las reglas de discusión crítica, intenten hacer uso de medios argumentativos que se mantengan lo más cerca posible a los medios que su audiencia objetivo reconocerá como medios argumentativos generalmente aceptados para logar este objetivo que son considerados razonable. Por ejemplo, harán un esfuerzo por hacer que un ataque personal parezca una crítica legítima, en lugar de un *argumentum ad hominem*, y su argumento de autoridad una apelación legítima a la autoridad, en lugar de un *argumentum ad verecundiam*. Al hacer esto, silenciosamente intentan extender el alcance del uso legítimo de estos medios argumentativos de tal modo que el uso falaz que se hizo de él en su maniobra estratégica también sea abarcado.

Dos características interconectadas de la maniobra estratégica pueden ser útiles al momento de hacer que el encubrimiento de la maniobra estratégica falaz sea exitoso. El primero es que, en la práctica argumentativa real, las manifestaciones falaces y válidas de un cierto

modo de maniobra estratégica se ven esencialmente idénticas. La similitud es comprensible ya que las dos son, de hecho, únicas en su clase; son dos caras de una misma moneda. Por ejemplo, a diferencia de los gatos y los perros, que no son animales completamente diferentes, se pueden distinguir si te guías por sus apariencias externas distintas. En cambio, en lo que respecta a sus manifestaciones externas, las falacias y sus contrapartes válidas tienen las mismas características distintivas, por lo que en algunos casos estos dos representantes del mismo modo de maniobra estratégica serán difíciles de distinguir. A pesar del hecho que el primero sea falaz y el segundo no lo sea, un *argumentum ad hominem* y un ataque personal válido, por ejemplo, son representantes del mismo modo de maniobra estratégica. En principio, no existe nada en su apariencia externa que los distinga el uno del otro. Lo mismo ocurre con un *argumentum ad verecundiam* y un argumento válido de autoridad, y del mismo modo con las contrapartes válidas y falaces de otros modos de maniobra estratégica.

La segunda característica de la maniobra estratégica que hace que sea difícil diferenciar entre las versiones válidas y falaces del mismo modo de maniobra estratégica es que algunos modos de maniobra estratégica abarcan un continuo de casos que se extiende desde los casos claramente válidos hasta los casos claramente falaces. Esto quiere decir que puede que en estos casos exista una variedad de casos menos claros entremedio de los casos claramente válidos y claramente falaces que constituyen los extremos. Por motivos didácticos, en los libros suelen tratarse solo casos en los que queda perfectamente evidente que son ejemplos de una falacia, digamos un argumento falaz por autoridad que se considerará un *argumentum ad verecundiam*. No obstante, en el discurso argumentativo real, los argumentos falaces por autoridad tales como el *argumentum ad verecundiam* generalmente son mucho más difíciles de detectar. Particularmente, en el caso de maniobras estratégicas que coincidentemente están situadas en alguna parte del centro del continuo válido-falaz de un cierto modo de maniobra estratégica, puede resultar difícil decidir sobre su validez y falsedad.

## 5. EJEMPLO DE ANÁLISIS DE UN CASO PUNTUAL (PARTE 2)

Para ilustrar que tomar en cuenta la maniobra estratégica puede tener consecuencias para el análisis y evaluación del discurso argu-

mentativo, continuamos con el análisis reconstructivo del comunicado de prensa de KLM que comenzamos en el Capítulo 6, Sección 5. Tomar en cuenta el diseño estratégico del discurso se reduce a incluir en la reconstrucción y su justificación, además de las consideraciones presentadas relativas a la aspiración de KLM a la razonabilidad, también consideraciones con respecto a la aspiración de KLM a la eficacia. Hacer esto coloca a los movimientos argumentativos que se hacen en las diversas etapas del proceso de resolución de la diferencia de opinión en una perspectiva distinta.

Una elección estratégica que tomó KLM en la etapa de confrontación es que la compañía representa a sus acusadores como si afirmaran que KLM hubiera cometido un error de evaluación en vez de que la compañía tiene la culpa por la matanza de 440 ardillas. Inicialmente, se crea la impresión de que KLM admite inmediatamente que la compañía ha cometido un error de evaluación, lo cual es ineludible ya que la destrucción de las ardillas es innegable y negar ostentosamente toda la responsabilidad no sería bueno para la imagen de KLM. Sin embargo, en la segunda instancia se desprende que KLM culpa implícitamente a otros (AEMF) al declarar estratégicamente que su conducta fue formalmente correcta e insinuando que hicieron lo correcto después de que ocurriera la destrucción de las ardillas.

El punto de vista que KLM les atribuye implícitamente a sus acusadores sigue siendo el mismo:

(1) (KLM tiene la culpa de lo que salió mal con las ardillas)

No obstante, las observaciones de arriba con respecto a su maniobra estratégica en el comunicado de prensa dejan en claro que, bajo una inspección más detenida, KLM demuestra que tiene dos puntos de vista principales, ambos de los cuales deja implícitos. Esto conduce a una reconstrucción modificada de los puntos de vista en cuestión de KLM en el comunicado de prensa:

(2) (KLM no tiene la culpa)
(3) (AEMF tiene la culpa de lo que salió mal con las ardillas)

La maniobra estratégica de KLM en la etapa de apertura tiene por objetivo hacer las preparaciones para una defensa exitosa de estos puntos de vista. La compañía mueve a segundo plano el acto de acabar

con las ardillas, el cual es perjudicial para su posición, envolviéndolo en expresiones de arrepentimiento. KLM menciona explícitamente los hechos que son positivos para su posición: habían recibido una orden de más arriba para acabar con los animales y enviaron a casa al empleado que decidió llevar a cabo esta orden. Mencionar el último hecho no solo proporciona un argumento a favor de por qué KLM actuó apropiadamente después del incidente, sino que también es relevante porque sugiere que algo no anda bien con este empleado. Esta última interpretación es plausible si consideramos que, de hecho, KLM solo asume parciamente la culpa y solamente de la manera menos perjudicial para ellos, al desplazar la culpa a su empleado. Aparentemente, KLM está intentando establecer la idea de que la compañía en su totalidad no tiene la culpa.

La maniobra estratégica de KLM en la etapa de argumentación involucra hacer uso de la técnica argumentativa de disociación para asegurarse de que la compañía en su totalidad no sea culpada cuando solo su empleado es el culpable: lo que es verdad para una parte, en este caso, no es verdad para el todo. Para justificar la afirmación que, desde una perspectiva formal, tanto KLM como el empleado actuaron de una manera correcta, el comunicado de prensa señala que ambos hicieron precisamente lo que los de más arriba les habían dicho que hicieran. Este argumento se ve fuerte porque hacer lo que las autoridades te solicitan que hagas es exactamente lo que significa actuar de una manera formalmente correcta. Mediante esta argumentación, KLM nuevamente sugiere que la verdadera culpa no yace con ellos, sino que con AEMF.

Luego de considerar la maniobra estratégica que se lleva a cabo en el comunicado de prensa, la estructura de la argumentación de KLM en defensa de sus propios puntos de vista debe ser modificada de la siguiente manera:

(2) (AEMF tiene la culpa por de matar a 440 ardillas)
  (2).1a AEMF dio la orden de matar a las ardillas
  (2).1b Esta orden era éticamente incorrecta
(3) (KLM no tiene la culpa)
  ((3).1) (KLM ha actuado responsablemente)
    ((3).1).1a AEMF tiene la culpa por dar una orden éticamente incorrecta

((3).1).1a.1 La orden de AEMF no tenía la forma correcta

((3).1).1a.2 AEMF no ofreció alternativas viables

((3).1).1b KLM ha actuado de una manera que es formalmente justificable

((3).1).1b.1a KLM recibió una orden de AEMF de actuar de esta manera

((3).1).1b.1b El empleado de KLM siguió las directrices de AEMF

((3).1).1c) (KLM ha actuado apropiadamente después de la destrucción de las ardillas)

(((3).1).1c).1a KLM comenzó una investigación exhaustiva sobre qué fue lo que sucedió en la recepción del paquete en Beijing

(((3).1).1c).1b KLM comenzó una investigación exhaustiva sobre qué fue lo que ocurrió en el hotel de animales de Carga de KLM

(((3).1).1c).1c KLM permitió que el empleado que llevó a cabo las órdenes se quedara en casa durante el período de la investigación

(((3).1).1.c).1c.1 La investigación aún debe llevarse a cabo

(((3).1).1.c).1c.2 Las emociones con respecto a la destrucción hacen que sea necesario que el empleado se quede en casa

(((3).1).1c).1d KLM se aseguró de que tales desastres no volverán a ocurrir en el futuro

(((3).1).1c).1d.1 KLM les informó a todas las partes interesadas y ha empezado consultorías con ellas

Debido a que en el contexto macro de los publirreportajes y de los comunicados de prensa como este suele quedar bastante obvio cuál debería ser la conclusión, por lo que puede dejársele a la audiencia llegar a la conclusión deseada, la etapa de conclusión, por regla general, se deja implícita. Un fundamento estratégico específico para no expresar explícitamente las conclusiones es, en este caso, que enfatizar explícitamente que es AEMF y no KLM el responsable de lo que salió mal, no iría bien junto a las expresiones apologéticas de arrepentimiento de la compañía.

Nuestro análisis del comunicado de prensa de KLM basado en la pragmadialéctica extendida proporciona una perspectiva consistente de la maniobra estratégica de KLM y, al mismo tiempo, le hace más justicia a la coherencia y profesionalismo del texto que nuestro análisis anterior en el Capítulo 6, Sección 5 solo basado en la pragmadialéctica estándar. Deja en claro que prestarle atención a la maniobra estratégica en el análisis puede conducir a una explicación más perspicaz de los movimientos argumentativos que se han realizado en el discurso. Esta explicación demuestra que la inclusión de una reconstrucción del diseño estratégico puede prevenir que nos perdamos el punto crucial del discurso. Incluirlo en el análisis también tiene consecuencias importantes para la evaluación.

Lo más sorprendente de la reconstrucción extendida es que demuestra que algunos elementos vitales han sido dejados implícitos en el comunicado de prensa de KLM. De hecho, solo ahora ha quedado claro cuáles son los puntos de vista principales que la compañía intenta defender. Es la naturaleza de los puntos de vista (y los puntos de vista subordinados) que permanece implícita la que explica por qué expresarlos explícitamente en este comunicado de prensa no hubiera sido apropiado. Por ejemplo, expresar el punto de vista (3) (KLM no tiene la culpa), iría contra la actitud apologética y de estar arrepentido que KLM demuestra al comienzo del comunicado de prensa al ofrecer sus disculpas. Expresar puntos de vista subordinados como ((3).1) (KLM ha actuado responsablemente) y (((3).1).1c) (KLM actuó apropiadamente después de la destrucción de las ardillas) también se encuentra fuera de los límites, ya que hacerlo se reduciría a emitir formas inapropiadas de autoelogio indeseado.

Existe una inconsistencia pragmática sorprendente en que KLM se disculpe y en que al KLM no sea culpable. Esta inconsistencia en

la posición de KLM, la cual debería ser detectada en la evaluación de su discurso argumentativo, está oculta a la vista en el texto mediante una notable falta de claridad en la presentación. De hecho, esta presentación es tan confusamente engañosa que viola una de las reglas del código de conducta para el discurso argumentativo razonable: la Regla del Uso del Lenguaje (Regla 10). Contrario a lo que el comunicado de prensa inicialmente (en el párrafo I) parece sugerir ("KLM da sus más sinceras disculpas," "admite que se cometió un error de evaluación ética"), se desprende que no es KLM quien cometió un error de evaluación, sino que su empleado. En retrospectiva, esto explica el uso (en el párrafo I) de las extrañas formulaciones pasivas tales como "haber sido obligada" (¿quién "obliga" a KLM?) y las formulaciones engorrosas "que se cometió un error de evaluación ética" (¿quién lo cometió?) y "KLM apoya plenamente las críticas" en lugar de "KLM acepta las críticas". A pesar de que inicialmente KLM actúa como si asumieran la culpa, posteriormente les pasa la pelota a otros: a AEMF y al empleado. Las formulaciones poco claras e incluso engañosas que utiliza la compañía ayudan a cubrir la inconsistencia pragmática en su posición, la cual se desplaza de una cuasiadmisión apologética (en el párrafo I) a lo que efectivamente equivale a una retracción de esta admisión (en el párrafo IV y V). Inicialmente, no está claro quién exactamente es responsable del "error de evaluación ética" que se menciona en el párrafo I. Luego, entendemos que no es tanto el hecho de destruir a las ardillas lo que es poco ético, sino que seguir la orden de que se haga esto, que envió AEMF, y que no es KLM quien cometió un error de evaluación, sino que su empleado.

*Capítulo 8*

# Distinguiendo entre distintos tipos de prácticas argumentativas[1]

## 1. LOS TIPOS DE ACTIVIDADES COMUNICATIVAS COMO CONTEXTOS MACRO INSTITUCIONALIZADOS

La maniobra estratégica no ocurre en una discusión crítica idealizada, sino que en la multitud de prácticas comunicativas que se han desarrollado en la realidad argumentativa. Estas prácticas comunicativas nacen para satisfacer los distintos tipos de requerimientos que derivan de las exigencias específicas de los diversos ámbitos comunicativos. Por ejemplo, el discurso argumentativo en el ámbito jurídico necesita cumplir otros requisitos que el discurso argumentativo en el ámbito político, el médico o el académico. Por lo tanto, al momento de aplicar la teoría pragmadialéctica extendida al análisis y evaluación del discurso argumentativo de la vida real, debería considerarse el contexto macro del entorno institucional en el cual se lleva a cabo el discurso argumentativo (van Eemeren 2010: 129-162).

Los distintos tipos de prácticas argumentativas que se han desarrollado en los diversos ámbitos de la actividad comunicativa se

[1] Este capítulo se basa principalmente en van Eemeren (2010: 129-162).

manifiestan en una sucesión continua de eventos de habla. Usamos el término *eventos de habla* para referirnos a las ocurrencias reales de discursos en el habla, debates y textos escritos que constituyen la realidad argumentativa. Unos cuantos ejemplos elegidos al azar de tales eventos de habla son la alegación de la defensa en el juicio por asesinato de O.J. Simpson en 1995, el intercambio de Bart con su médico de cabecera el 14 de febrero de 2018, el debate presidencial Kennedy-Nixon en 1960, el artículo editorial titulado 'Gran Bretaña debería ser un aliado confiable en todos los ámbitos políticos, no solo en seguridad' publicado por *The Guardian* el 17 de febrero de 2018 y la reseña por Assimakis Tseronis del libro de Christian Plantin *Dictionnaire de l'argumentation* en la cuarta edición del volumen número 31 de la revista *Argumentation*.

Cuando cierto evento de habla tiene un significado especial histórico, político o cultural, o es por otras razones importante para nosotros, a veces estamos interesados en un evento de habla individual por sí mismo. En tal caso, nos concentramos en examinar las cualidades específicas de este evento de habla particular. Por ejemplo, este fue el caso en la investigación pragmadialéctica cuando se analizó la *Apologie* [Apología] de Guillermo de Orange. Esta *Apologie* es un folleto publicado en 1580 en el cual la rebelión holandesa contra su gobernante español, Rey Felipe II, fue defendida en respuesta a la *Ban Edict* del Rey (van Eemeren & Houtlosser 2015a, b). Al analizar la *Apologie*, el contexto intertextual proporcionado por el otro evento de habla, la *Ban Edict*, es de hecho indispensable ya que la elección tópica que se hace en la *Apologie* de discutir la validez del matrimonio de Guillermo solamente puede explicarse por medio de la referencia a la acusación formulada contra Guillerma en la *Ban Edict* de que él no tenía un matrimonio cristiano válido.

No obstante, en otros casos el interés está enfocado en responder preguntas sobre la argumentación de un carácter más general. En estos casos, los eventos de habla individuales son vistos como símbolos de un tipo particular de actividad comunicativa en la investigación. Entonces, todos los eventos de habla individuales que se examinan serán vistos, por ejemplo, como si representaran el tipo de actividad comunicativa conocida como un debate presidencial o como muestras del tipo de actividad comunicativa conocida como una reseña de libro, etcétera.

Los tipos de actividades comunicativas que pertenecen a los diversos ámbitos de la realidad argumentativa se fundamentan al explotar cierto género de actividad comunicativa en los eventos de habla en los cuales estos tipos de actividades comunicativas se ejemplifican. Un género puede ser considerado como una manera socialmente ratificada de realizar tipos de actividades comunicativas mutuamente relacionadas.[2] En el conglomerado de tipos de actividades comunicativas institucionalizadas en un ámbito específico, el uso de un género particular de actividad comunicativa tiende a imperar. Por ejemplo, la adjudicación es dominante en los tipos de actividades comunicativas del ámbito jurídico. La deliberación es el género con mayor probabilidad de ser usado en los tipos de actividades comunicativas del ámbito político. La disputa es el género que es característico del ámbito académico. La búsqueda de la comunión es un género prominente en el ámbito de la comunicación interpersonal. También existen tipos de actividades comunicativas que son híbridos. Esto quiere decir que en estos tipos de actividades comunicativas está involucrada la activación conjunta de diversos géneros de actividad comunicativa. Por ejemplo, una entrevista política es un híbrido en el cual se combinan los géneros de difusión de información y deliberación.

Los tipos de actividades comunicativas específicos que se desarrollan en un ámbito son conocidos por todos aquellos familiarizados con el ámbito. Al responder a las exigencias específicas del ámbito, satisfacen las diversas necesidades comunicativas del ámbito correspondiente. Constituyen los contextos macro institucionalizados en los cuales ocurre el discurso argumentativo realizado en este ámbito.[3] Por ejemplo, los tipos de actividades comunicativas del ámbito jurídico implementan prototípicamente el género de adjudicación. Incluyen tipos de actividades más generales, tales como una demanda civil o un juicio penal, pero también tipos de actividades comunicativas más específicos, tales como convocar y dictar un veredicto (los cuales también pueden ser vistos como partes separadas de tipos de activi-

---

2 Según la definición de Fairclough, un género es "una manera socialmente ratificada de usar el lenguaje en relación con un tipo particular de actividad social" (1995: 14).

3 Usamos el término *institucionalizado* en un sentido amplio, para todas las prácticas comunicativas establecidas social o culturalmente que son formal o informalmente reguladas.

dades comunicativas más generales). Entre los tipos de actividades comunicativas que hacen uso del género de deliberación en el ámbito político se encuentran (en todas sus diversas variantes locales) el debate plenario general en el parlamento, el período para hacerle preguntas al Primer Ministro y la entrevista política. Los tipos de actividades comunicativas del ámbito académico que explotan el género de disputa abarcan, por ejemplo, un artículo científico, un discurso de apertura en una conferencia y una reseña de libro. En el ámbito interpersonal, el género de búsqueda de la comunión se implementa, por ejemplo, en una carta de amor y una charla entre vecinos o amigos.

En este sentido, en cada ámbito un conglomerado de tipos de actividades comunicativas ha sido institucionalizado en el que se explota de la manera necesaria el género apropiado de actividad comunicativa. Los tipos de actividades comunicativas pertenecientes al mismo ámbito que son institucionalizados de manera similar tienen, por regla general, el mismo "punto institucional" general. Sin embargo, el punto institucional específico que se realizará en un tipo de actividad comunicativa particular, diferirá dependiendo del fundamento de su existencia —su *raison d'être*. Por ejemplo, el punto institucional general de todos los tipos de actividades comunicativas deliberativas del ámbito político es preservar una cultura política democrática, pero los puntos institucionales específicos de un debate parlamentario plenario, el período para hacerle preguntas al Primer Ministro, una entrevista política, un discurso del rey, un debate electoral y otros tipos de actividades comunicativas pertenecientes a este conglomerado, van a diferir. El punto institucional específico de un debate parlamentario plenario, por ejemplo, es que los representantes electos por las personas examinen las políticas del gobierno. El punto institucional específico del período para hacerle preguntas al Primer Ministro es hacer que el Primer Ministro de cuentas de las políticas del gobierno. El punto institucional específico de una entrevista política es hacer que los políticos aclaren y justifiquen sus posiciones.

## 2. LA CARACTERIZACIÓN ARGUMENTATIVA DE LOS TIPOS DE ACTIVIDADES COMUNICATIVAS

A diferencia de las construcciones teóricas tales como el modelo de una discusión crítica, los tipos de actividades comunicativas tienen una base empírica y se manifiestan en las prácticas comunicativas

reales. Estas prácticas comunicativas has sido, hasta cierto punto, convencionalizadas en tales tipos de actividades comunicativas para cumplir con sus propósitos. En algunos casos, esta convencionalización se establece explícitamente en reglas constitutivas y regulativas altamente formalizadas —como en los diversos tipos de adjudicación en el ámbito jurídico. La convencionalización de los tipos de actividades comunicativas también puede ser formalizada en menor medida en regulaciones más flexibles que permanecen en gran medida implícitas —como en los diversos tipos de deliberación en el ámbito político. En otros casos, la convencionalización incluso puede ser solamente informal y simplemente reflejar el uso establecido —como en los diversos tipos de búsqueda de la comunión en el ámbito interpersonal.

Los tipos de actividades comunicativas pueden definirse más precisamente al describir qué convenciones en los diversos tipos de actividades comunicativas son fundamentales para realizar su punto institucional. Aunque, por supuesto, también existen tipos de actividades comunicativas que son completamente no argumentativas, la argumentación a menudo aparece al momento de perseguir los objetivos de un tipo de actividad comunicativa en el contexto macro correspondiente, ya sea directa o indirectamente (p. ej. en la forma de preguntas retóricas). Si un tipo de actividad comunicativa es inherente, esencial o predominantemente argumentativa, debido a que la argumentación desempeña un papel crucial en ella, vale la pena proporcionar una "caracterización argumentativa" de este tipo de actividad comunicativa. Tal caracterización argumentativa también se requiere cuando un tipo de actividad comunicativa que es, por regla general, no argumentativa incidentalmente demuestra ser argumentativa.

Al proporcionar una caracterización de un tipo de actividad comunicativa como un tipo de actividad *argumentativa*, el modelo ideal de una discusión crítica puede servir como plantilla. Por ende, el modelo es fundamental para caracterizar las formas específicas en las que se fundamenta la dimensión argumentativa en los diversos (conglomerados de) tipos de actividades comunicativas dependiendo de los requisitos institucionales. Usar el modelo de discusión crítica como el punto de referencia general en la caracterización argumentativa de todos los tipos de actividades comunicativas, crea coherencia y consistencia en la caracterización y proporciona la unidad conceptual que se requiere para hacer sensatamente comparaciones sistemáticas

entre los diferentes tipos de actividades comunicativas y, si esto parece útil, los eventos de habla individuales.

Al tomar las etapas de una discusión crítica como punto de partida, pueden distinguirse cuatro focos que ocurren en el proceso de resolución del discurso argumentativo, los cuales deben ser considerados en una caracterización argumentativa de los diversos tipos de actividades comunicativas. Se puede referir a la contraparte empírica de la etapa de confrontación como la *situación inicial*, a la contraparte empírica de la etapa de apertura como los *puntos de partida*, a la contraparte empírica de la etapa de argumentación como los *medios argumentativos y críticas* y a la contraparte empírica de la etapa de clausura como el *resultado del discurso*. Empezando por esta división, debe aclararse en la caracterización argumentativa cuáles son las características distintivas de la forma en la que las etapas del proceso de resolución de una diferencia de opinión se representan en el contexto macro institucional de un cierto tipo de actividad comunicativa.

A modo de ilustración, en la Figura 8 se proporciona una caracterización argumentativa de algunos conglomerados de tipos de actividades comunicativas de los ámbitos jurídicos, políticos, diplomático e interpersonal.[4] Por lo tanto, el número de ámbitos incluidos se mantuvo limitado y la división de ámbitos no afirma ser mutuamente excluyente ni libre de superposiciones. Para cada ámbito, los tipos de actividades comunicativas son conglomerados en los cuales se utiliza el mismo (ámbito) género de actividad comunicativa, de modo que las descripciones pudieron mantenerse generales y no fue necesario detallar las características específicas de tipos de actividades comunicativas particulares. Se señalan brevemente en la figura las características distintivas de la convencionalización del discurso argumentativo en las contrapartes empíricas de las cuatro etapas de una discusión crítica en los diversos tipos de actividades comunicativas. Pueden proporcionarse sin ningún problema caracterizaciones argumentativas similares de tipos de actividades comunicativas de otros ámbitos, tales como el ámbito académico, el médico y el comercial, en los cuales se utilizan otros géneros de actividad comunicativa.

[4] La Figura 8 se basa en una figura similar de van Eemeren (2010: 151).

| *dominio*<br>*tipo de actividad comunicativa*<br>*género* | *situación inicial* | *puntos de partida* | *medios argumentativos y críticas* | *resultado del discurso* |
|---|---|---|---|---|
| *ámbito jurídico*<br><br>*p. ej. veredicto de motivación por el juez*<br><br>*adjudicación* | disputa sobre punto de vista evaluativo / descriptivo; tercero con jurisdicción para decidir | reglas codificadas altamente explícitas; algunas concesiones establecidas explícitamente | argumentación a partir de hechos y concesiones interpretadas en términos de condiciones para la aplicación de una norma jurídica | solución de disputa por decisión motivada en una tercera parte (sin retorno a la situación inicial) |
| *ámbito político*<br><br>*p. ej. debate general en el Parlamento Europeo*<br><br>*deliberación* | desacuerdo mixto entre punto de vista prescriptivo / evaluativo; decisión depende de los participantes / la audiencia | reglas intersubjetivas altamente implícitas; concesiones explícitas e implícitas en ambos lados | argumentación en defensa de puntos de vista incompatibles en intercambios críticos | decisión por los participantes (o se retorna a la situación inicial) o decisión por audiencia no interactiva |
| *ámbito diplomático*<br><br>*p. ej. conversaciones de paz*<br><br>*negociación* | conflicto de interés bien definido sobre punto de vista prescriptivo; decisión depende de las partes | reglas constitutivas semiexplícitas; conjuntos de concesiones condicionales y cambiables | crítica conjunta incorporada en los intercambios de ofertas, contraofertas y otros compromisorios | conclusión por las partes comprometidas (o se retorna a la situación inicial) |
| *ámbito interpersonal*<br><br>*p. ej. asesoramiento*<br><br>*mediación* | conflicto sobre punto de vista prescriptivo; tercero facilita, pero decisión depende de las partes | reglas regulativas impuestas implícitamente; no existen concesiones explícitamente reconocidas | argumentación expresada por intercambios conversacionales que serían espontáneos | conclusión mutuamente aceptada por partes mediadas (o retorno temporal a la situación inicial) |

***Figura 8***

*Caracterización argumentativa de tipos de actividades comunicativas*

En el ámbito jurídico, el cual está fuertemente institucionalizado de manera formal, el género de adjudicación es predominante. Se aplica en tipos de actividades comunicativas que están explícitamente guiados y tienen un formato definido con precisión, tales como un caso de derecho civil o la motivación de un veredicto por un juez. Comparada con tipos de actividades comunicativas débilmente institucionalizadas, la situación inicial a partir de la cual comienza la adjudicación está mucho más formalizada, con una definición oficial de la disputa y la jurisdicción para decidir el caso asignado desde el principio a un tercero. Los puntos de partida procedimentales y materiales en la adjudicación consisten en reglas (leyes) codificadas altamente explícitas y concesiones (evidencia) establecidas explícitamente. Los medios argumentativos que se usan implican una interpretación argumentativa de las concesiones en términos de los hechos y evidencia jurídica establecidos y los estados de derecho materiales establecidos. El único resultado que está permitido, y se alcanza invariablemente, es una decisión por el tercero que está al mando; un retorno a la situación inicial de la disputa no es posible.

Los tipos de actividades comunicativas que hacen uso del género de la actividad comunicativa conocido como adjudicación aspiran a la solución de una disputa por un tercero autorizado en lugar de las partes mismas. Es característico de la adjudicación que las partes ajusten sus roles de discusión de intentar convencerse los unos a los otros a intentar convencer al adjudicador. A pesar de que el alcance del conglomerado de adjudicación es, en la práctica, algo más amplio, los tipos de actividades comunicativas que hacen uso de este género comúnmente son comprendidos como llevar una diferencia de opinión, que se ha convertido en una disputa bien definida, a un tribunal público, donde un juez toma una decisión razonada a favor de una de las partes luego de haber escuchado ambos lados (y, si esto forma parte del procedimiento jurídico, un jurado). El juez decide conforme a un conjunto de normas a favor de una de las partes. Usualmente, existen reglas especiales con respecto a la división del peso de la carga, los datos que pueden ser parte de los puntos de partida comunes y los tipos de pruebas que pueden contar como aceptables. Si se analiza más detenidamente, un gran número de las reglas procedimentales son equivalentes a especificaciones de las reglas de la discusión crítica

que aspiran a garantizar que la diferencia de opinión sea terminada de una manera justa y práctica.

En el ámbito político, el género predominante de deliberación se utiliza en un conglomerado multivariado de tipos de actividades comunicativas enfáticamente argumentativas, variando desde un debate plenario en el Parlamento Europeo hasta un foro de discusión político informal en Internet. El discurso argumentativo comienza a partir de un desacuerdo mixto real o proyectado entre las partes sobre cuestiones en las que sus posiciones divergen, mientras que también puede que esté involucrada una audiencia que escucha, lee o ve televisión. A pesar de que algunos tipos de actividades comunicativas que hacen uso del género de deliberación tienen un formato más claramente definido que otros, generalmente estos tipos de actividades comunicativas no están completamente convencionalizados. En la deliberación que toma la forma de un debate público, los argumentadores generalmente han articulado claramente los puntos de partida que difieren en aspectos fundamentales de aquellos de otros argumentadores participantes. A todo momento, los participantes tomarán en cuenta a la audiencia que escucha, lee o ve, a veces hasta el punto que su argumentación estará principalmente destinada a convencer a la audiencia tercera en lugar de a sus compañeros de debate, por lo que esta audiencia tercera es en realidad su audiencia primaria. En particular, este será el caso donde la audiencia tercera determina el resultado de la deliberación —al votar o de una manera menos evidente—.

Los tipos de actividades comunicativas que se basan en la deliberación son especialmente interesantes para los protagonistas de instituciones democráticas ya que su punto institucional general es preservar una cultura política democrática. Están diseñados para permitir un intercambio argumentativo que sea óptimo desde tanto una perspectiva dialéctica como una retórica, por lo que la maniobra estratégica es de vital importancia en cada punto del intercambio. A menudo, la deliberación comienza a partir de reglas intersubjetivas altamente implícitas y concesiones tanto explícitas como implícitas en ambos lados. Los debates presidenciales americanos y los tipos de actividades comunicativas similares son excepciones en el sentido que las reglas que deben mantenerse son altamente explícitas desde el principio. Generalmente, una característica importante de tales

tipos de actividades comunicativas es que la decisión con respecto a la resolución de la diferencia de opinión depende de los oyentes, lectores o espectadores, por lo que, en sus intercambios críticos con sus participantes, primero que todo las partes intentarán presentar argumentación que constituya una defensa apropiada de su propio punto de vista según el parecer de estos no participantes.

El género de negociación se utiliza normalmente en un conglomerado de tipos de actividades comunicativas en el ámbito diplomático, pero no en todos ellos ni exclusivamente en este ámbito, sino que también, por ejemplo, en el ámbito comercial. Los tipos de actividades comunicativas involucrados, variando desde conversaciones de paz hasta la negociación, a veces son completa o parcialmente argumentativos. Comienzan a partir de una situación inicial que se describe más adecuadamente como un conflicto de interés en vez de solo como una diferencia de opinión. A diferencia de la adjudicación y la mediación, en la negociación las partes se enfocan la una en la otra en lugar de en un tercero. Típicamente, la negociación aspira a cierto tipo de compromiso, usualmente consistente en la mayor cantidad de acuerdo al que pueden llegar las partes sobre la base de las concesiones que cada uno de ellos esté dispuesto a hacer. Se ha desarrollado una serie de tipos de actividades comunicativas que aspiran específicamente a lograr un resultado en el que los intereses de ambos lados se satisfacen al mayor grado de lo que es mutuamente aceptable.

La negociación es un género de actividad comunicativa que generalmente solo está moderadamente convencionalizado, pero su grado de convencionalización varía desde un tipo de negociación a otro, finalmente dependiendo de las preferencias de las partes involucradas. La negociación desempeña un rol predominante en la regulación de relaciones internacionales, por ejemplo, mediante conversaciones de paz, pero también, y quizá inclusive más explícitamente, en la comunicación comercial ("de negocio"). Usualmente, en los tipos de actividades comunicativas que hacen uso de este género de actividad comunicativa las partes inicialmente son libres de definir su propio formato, pero tan pronto como hayan determinado un formato, se vuelve vinculante.

En principio, las reglas constitutivas de la negociación son fijas tan pronto como hayan sido aceptadas. Los tipos de actividades comunicativas dependientes de la negociación pueden, por lo tanto, ser

vistos como "semiguiados". Una característica distintiva de algunos tipos de actividades comunicativas que hacen uso de este género de actividad comunicativa, tales como la licitación y el trueque, es que puede que los puntos de vista tomados por las partes cambien durante el proceso de negociación, por lo que la confrontación en el centro de la discusión es variable (y en el análisis la discusión debe ser dividida en una serie de discusiones interrelacionadas). Generalmente, las concesiones que cada una de las partes está preparada a hacer al comienzo de la negociación o durante el proceso de negociación son condicionales y cambiables. La decisión final sobre el resultado de una negociación siempre depende de las partes y cada una de ellas es libre de retornar a la situación inicial si lo desea, para que todo permanezca de la manera que era. La argumentación es uno de los medios que las partes tienen a su disposición para llegar a una decisión que los favorezca, pero a menudo esta argumentación será incorporada en ofertas, contraofertas y otros compromisorios, tales como las promesas condicionales ("Si permites X, haremos Y") y las amenazas condicionales ("No hay Y antes de que hagas X").

Un género que se utiliza en un conglomerado de tipos de actividades comunicativas en el ámbito interpersonal, así como en tipos de actividades comunicativas argumentativas en el ámbito comercial, es la mediación. Los tipos de actividades comunicativas involucradas incluyen, por ejemplo, asesoramiento y mediación de custodia. Estos tipos de actividades comunicativas parten de una diferencia de opinión que se ha convertido en un conflicto que las partes involucradas no pueden resolver por sí solas, por lo que tienen que refugiarse en un tercero que actúa como un supuesto mediador neutro y guía a las partes en su búsqueda discursiva (más o menos) cooperativa de una solución razonable y mutuamente aceptable. El mediador actúa como un facilitador y es responsable del proceso, pero no de su contenido ni resultado. A diferencia de un adjudicador, no tiene el poder para ponerle fin a la discrepancia. Independientemente de si la discrepancia involucra la custodia del niño de una pareja divorciada o el precio a pagarse por las reparaciones de un auto, el objetivo del mediador es ayudar a las partes a tener una discusión razonable que conduzca a un acuerdo satisfactorio para ambas.

La mediación de custodia es un claro ejemplo de un tipo de actividad comunicativa que utiliza la mediación; solo está débilmente

institucionalizada y usualmente posee un formato informal vagamente definido. La situación inicial es tal que la diferencia de opinión entre las partes sobre una cuestión de interés vital para ambas se ha vuelto un conflicto que es difícil de resolver. A pesar de que todos los involucrados saben que el tercero mediador no tiene jurisdicción para decidir y solo se encuentra allí para promover la adopción de una actitud razonable por parte de las partes en conflicto, queda claro que la presencia de un externo neutral tiene una influencia distinta en las contribuciones que hacen las partes. Debido a la naturaleza problemática de su discrepancia, por lo general, inicialmente las partes no estarán preparadas para reconocer explícitamente ninguna concesión útil como un punto de partida común. Sin embargo, en el proceso de mediación estarán inclinados a aceptar, aunque a regañadientes, las reglas procedimentales implícitas que el mediador les impone cautelosamente para su evento de habla "guiado" informalmente. En lugar de llevar a cabo su caso de manera pragmática, a menudo sus argumentos estarán parcialmente ocultos en intercambios cuasiespontáneos pero, en realidad, calculadores y a veces emocionales. Aunque en teoría las partes en conflicto podrían tener la misma libertad de sacar sus propias conclusiones que en las conversaciones cotidianas, en la mediación se espera que lleguen a un acuerdo porque la discrepancia que tienen involucra una incongruencia que debe resolverse.

## 3. LAS PRECONDICIONES INSTITUCIONALES PARA LA MANIOBRA ESTRATÉGICA

Ahora tenemos que determinar cuáles de las consecuencias de participar en un tipo de actividad comunicativa particular deben considerarse para conducir el discurso argumentativo. Al describir cómo dependiendo de los requisitos institucionales se fundamenta la dimensión argumentativa en un tipo de actividad comunicativa, la caracterización argumentativa puede desempeñar un papel útil en esta tarea (van Eemeren 2010: 144-159). Empezando por la descripción que se proporciona de la convencionalización instrumental para el alcance del punto institucional del tipo de actividad comunicativa, se puede especificar el formato institucionalmente motivado y los objetivos de los participantes. De este modo, es posible identificar la limitación extrínseca que el tipo de actividad comunicativa impone

en la maniobra estratégica. Debido a su socialización (primaria) como miembros de una sociedad y su socialización (secundaria) en el ámbito involucrado, generalmente los participantes de un tipo de actividad comunicativa serán conscientes de estas "precondiciones institucionales" y las tomarán en cuenta en su maniobra estratégica.

A diferencia de la tensión entre buscar la eficacia y mantener la razonabilidad, la cual es inherente en todo discurso argumentativo, las limitaciones extrínsecas que determinan las precondiciones institucionales para la maniobra estratégica solo aplican a una práctica argumentativa particular en un contexto institucional específico. Ya que la caracterización argumentativa de un tipo de actividad comunicativa proporciona una descripción de la convencionalización institucional que motiva las limitaciones del discurso argumentativo en la práctica argumentativa involucrada, esta caracterización constituye el punto de partida apropiado para determinar metódicamente las precondiciones institucionales para la maniobra estratégica. La convencionalización institucional descrita en la caracterización argumentativa puede dejar en claro que existen ciertos modos de maniobra estratégica que no se prestan muy bien o no del todo a sí mismos para que esto se utilice en ese tipo de actividad comunicativa, por lo que deben considerarse inadecuados, mientras que existen otros modos de maniobra estratégica que se prestan particularmente bien a sí mismos para este propósito, por lo que pueden considerarse adecuados para el alcance del punto institucional del tipo de actividad comunicativa pertinente. Por ejemplo, en el tipo de actividad comunicativa de un caso de tribunal penal holandés, no se permite apoyar la decisión mediante el uso de argumentos de analogía en la argumentación principal, mientras que este es un modo perfectamente adecuado de maniobra estratégica en otros tipos de actividad destinados a hacer justicia.

Debido a las condiciones institucionales, las posibilidades de maniobra estratégica que se encuentran disponibles en cada una de las contrapartes empíricas de las etapas de discusión crítica pueden variar hasta cierto punto de tipo de actividad comunicativa a tipo de actividad comunicativa. Por ejemplo, en algunos tipos de actividades comunicativas, a los participantes se les permitirá más espacio que en otros para darle forma a la situación inicial de acuerdo con sus propias preferencias. Puede existir una variedad similar entre tipos de actividades comunicativas con respecto al espacio que las precondiciones

institucionales les permiten tener en su elección de puntos de partida procedimentales y materiales, en los tipos de medios argumentativos y críticas que pueden usarse y en los resultados posibles a los que se puede aspirar.

En las contrapartes empíricas de cada una de las cuatro etapas del proceso de resolución de una diferencia de opinión, los tres aspectos de la maniobra estratégica involucrados en la realización de un movimiento argumentativo pueden ser afectados por las precondiciones institucionales impuestas en el discurso argumentativo por la convencionalización del tipo de actividad comunicativa en la que ocurre el intercambio (van Eemeren 2010: 93-127). Puede haber limitaciones extrínsecas en las elecciones tópicas que pueden hacerse (p. ej. en un debate académico nunca se permiten ataques personales hacia el oponente), en la adaptación que se permite a la demanda de la audiencia (p. ej. en un debate parlamentario debe dirigirse oficialmente a los otros parlamentarios, no a los votantes, lo cual solamente puede suceder mediante el Presidente) y en el uso que se permite de los dispositivos de presentación (p. ej. en un caso jurídico no está permitido dirigirse a las otras partes por su nombre). Aunque, en principio, tales limitaciones extrínsecas implican una limitación de las posibilidades de maniobra estratégica para las partes, también pueden crear oportunidades especiales de maniobra estratégica —si no para ambas partes, entonces quizá para una de ellas—.

Mientras con mayor precisión se defina la convencionalización de un tipo de actividad comunicativa en una caracterización argumentativa, con mayor facilidad pueden identificarse en el contexto macro de este tipo de actividad comunicativa las precondiciones institucionales para la maniobra estratégica. Al hacerlo, debe establecerse una distinción entre precondiciones institucionales "primarias", que generalmente son oficiales, usualmente formales y a menudo procedimentales, y precondiciones institucionales "secundarias", que generalmente son no oficiales, usualmente informales y a menudo sustanciales. Por ejemplo, en el tipo de actividad comunicativa de un debate plenario general en el parlamento europeo, las reglas establecidas de orden ("órdenes permanentes"), protegidas por el Presidente (y que prescriben, por ejemplo, que los hablantes deberían dirigirse al Presidente), son precondiciones institucionales primarias. Una precondición institucional secundaria que no se reconoce for-

malmente pero se acepta silenciosamente por todos los involucrados es, por ejemplo, el "predicamento Europeo" que en sus acciones los parlamentarios siempre deben combinar servir a los intereses de Europa y servir a los intereses de sus países de origen, donde viven sus electorados (van Eemeren & Garssen 2010).

Puede que ciertos modos de maniobra estratégica sean particularmente apropiados para perseguir los objetivos dialécticos y retóricos de los participantes de un tipo de actividad comunicativa particular. En algunos tipos de actividades comunicativas varios participantes tienen sus propias "misiones", las cuales dependen de sus roles específicos en el tipo de actividad comunicativa. Por ejemplo, en el período para hacerle preguntas al Primer Ministro británico, la misión del parlamento es hacer que el gobierno de cuentas de sus políticas y acciones, mientras que la misión del Primer Ministro es justificarlas. Como consecuencia, las precondiciones institucionales de este tipo de actividad comunicativa ofrecen distintas oportunidades de maniobra estratégica para otros parlamentarios aparte del Primer Ministro, tales como hacer preguntas retóricas que implican críticas sobre cualquier tema que elijan comentar.

Para identificar las precondiciones institucionales para la maniobra estratégica en tipos de actividades comunicativas específicos, primero es necesario examinar cómo tal tipo de actividad comunicativa puede caracterizarse argumentativamente. Luego, debe establecerse qué espacio para la maniobra estratégica las precondiciones institucionales que aplican al discurso argumentativo permiten que tengan las partes en los diversos tipos de actividades comunicativas en el caso pertinente.

En el ámbito jurídico, característicamente, en las prácticas comunicativas fuertemente convencionalizadas que hacen uso del género de adjudicación, el espacio para la maniobra estratégica es, en ciertos aspectos, fuertemente limitado. En lugar de establecerse en deliberación mutua por las partes, los puntos de partida procedimentales y materiales que definen la contraparte jurídica de la etapa de apertura de una discusión crítica en un caso de derecho están, por ejemplo, en gran medida institucionalmente predeterminados desde el principio.

Un ejemplo claro de una regulación de las cuestiones que son las opciones estratégicas al momento de responder argumentativamente frente a una acusación de asesinato en un caso de tribunal penal es la

doctrina clásica de *stasis* (también conocida en latín como doctrina de *status*) de Hermágoras de Temnos. Las opciones son: negar que se cometió el acto criminal (*status coniecturalis*); redefinir el acto de matar como "homicidio involuntario" (*status definitivus*); apelar a circunstancias atenuantes como a la necesidad de autodefensa (*status qualitatis*); y señalar los defectos procesales en el caso de tribunal (*status translativus*). Si se considera que la doctrina de *stasis* es autoritativa, estas cuatro opciones para gestionar el potencial tópico (las cuales pueden encontrarse en el derecho penal moderno con una forma distinta) actúan como precondiciones institucionales para las posibilidades de maniobra estratégica en la situación inicial, la contraparte empírica de la etapa de confrontación.

En el ámbito político, a menudo los tipos de actividades comunicativas que hacen uso del género de deliberación comienzan a partir de una discrepancia mixta entre las partes que se dirigen la una a la otra pero que, de hecho, intentan ganar el apoyo de una audiencia no interactiva oyente, lectora o espectadora. En tales casos, las limitaciones convencionales impuestas en la maniobra estratégica son, en primer lugar, dictadas por las misiones de cada una de las partes de alcanzar a su audiencia primaria mediante un intercambio crítico con su audiencia secundaria. Entonces, tanto en el parlamento como en los debates públicos una precondición institucional que debe tomarse en cuenta puede ser que todas las partes deben acatar las decisiones tomadas por el presidente al momento de asignar los turnos de intervención, permitir interrupciones, juzgar la relevancia de las contribuciones, etc. Asimismo, el formato elegido para la deliberación aún puede imponer otras limitaciones en la maniobra estratégica de las partes. Una precondición institucional secundaria en tales prácticas argumentativas es que las partes que participan en el debate no pueden ignorar las preguntas, declaraciones u otras contribuciones de la otra parte al intercambio con el fin de no ser percibidos por la audiencia primaria como no cooperativos, descorteses, groseros o inadecuados.

En los tipos de actividades comunicativas multivariados que tienen por objetivo ponerle fin a un conflicto de intereses en el ámbito diplomático o comercial, frecuentemente se le da un buen uso al género de negociación para lograr un compromiso entre las partes o para obtener otro resultado mutuamente aceptable. Aparte de los intereses que están en conflicto, en tales casos también cada

parte siempre tiene otros intereses que no están relacionados con el conflicto y puede que sean compatibles con los intereses de la otra parte. Por lo tanto, una precondición institucional secundaria en estos tipos de actividades comunicativas suele ser que los intereses de la otra parte que no se relacionan al conflicto no deberían ser sometidos a discusión. Adaptarse a la perspectiva de la otra parte con respecto a tales intereses no discordantes puede ser un escalón hacia la obtención de un acuerdo y, por lo tanto, suele ser representada prominentemente en la maniobra estratégica llevada a cabo en los tipos de actividades comunicativas que hacen uso de la negociación. Esta manera de proceder es inclusive más atractiva porque al utilizar la colección de los diversos intereses de las partes de manera creativa, pueden aplicarse estrategias argumentativas orientadas a la audiencia productivas pero complejas tales como "lidiar con el conjunto completo". Enfrentarse al conjunto completo implica un compromiso en el cual una variedad de intereses no relacionados pero compatibles de ambas partes son incluidos en un trato que es óptimamente llamativo para ambas partes e incorpora como uno de sus elementos la finalización del conflicto inicial.

Cuando se utiliza el género de mediación en el ámbito interpersonal o comercial, en principio, la única labor del mediador es facilitar el proceso de resolución mediante la estructuración y el mejoramiento de la comunicación entre las partes. No obstante, una precondición institucional secundaria asumida silenciosamente en esta tarea es que al final, se supone que los mediadores hagan todo lo posible para resolver el problema en cuestión siempre y cuando al hacerlo no sean acusados de interferir y no excedan los límites de la razonabilidad. Esto quiere decir que, en la práctica, los mediadores pueden intentar explotar el espacio que les queda para la maniobra estratégica mediante estas precondiciones institucionales para contribuir directamente a la obtención de un acuerdo. En la situación inicial, por ejemplo, pueden intentar estimular indirectamente a las partes para que cambien sus actitudes a un nivel más constructivo en el conflicto. Cuando se trata de los puntos de partida, pueden alentar a las partes realizándoles preguntas destinadas a clarificar pidiéndoles modificaciones al significado de las palabras que puedan implicar una concesión implícita de tal forma que se pueda llegar más fácilmente a un acuerdo. En la contraparte empírica de la etapa de argumentación,

pueden intentar hacer que los intercambios conversacionales sean más eficaces al reformular en sus resúmenes las razones avanzadas por las partes de tal forma que, siempre que esto sea factible, se les otorgue presencia a las ideas de justicia y equidad. En el establecimiento del resultado del intercambio, los mediadores pueden preparar el terreno para llegar a un acuerdo que se encuentre dentro del alcance aceptable para las partes al recapitular los resultados de una forma tal que se respete a ambas partes.

## 4. LAS IMPLEMENTACIONES CONTEXTUALIZADAS DE CRITERIOS DE VALIDEZ

Solo puede determinarse si se ha violado alguna regla de la discusión crítica en el discurso argumentativo de la vida real si en cada caso particular, bajo escrutinio, queda completamente claro qué criterios exactamente deben cumplirse para respetar las reglas de la discusión crítica en cuestión. Cuando se trata de la argumentación, los estándares de razonabilidad han sido externalizados en series de preguntas críticas que especifican los criterios de validez aplicables a los diversos tipos de argumentación. Como consecuencia de las diferencias entre las precondiciones institucionales, es necesario implementar de diferentes formas los criterios de validez asociados con un tipo de argumentación particular en distintos tipos de actividades comunicativas para asegurarse que el punto institucional de un comunicativo será manifestado óptimamente. Dependiendo de los requisitos institucionales específicos de un tipo de actividad comunicativa, puede que las preguntas críticas que son pertinentes varíen hasta cierto punto de caso a caso.

Las preguntas críticas generales que hacen referencia a los diversos tipos de argumentación son, en principio, dependientes del contexto. Sin embargo, debido a las variaciones contextuales en los requisitos institucionales, es necesario que se apliquen preguntas críticas específicas en la implementación de estas preguntas críticas generales en los diversos tipos de actividades comunicativas, las cuales son dependientes de los requisitos institucionales de un tipo de actividad comunicativa particular o conglomerado de tipos de actividades comunicativas. Para poder ser capaz de identificar los criterios de validez específicos implicados en estas preguntas,

uno debe recurrir a la convencionalización del tipo de actividad comunicativa en el que se avanza la argumentación que se juzgará, ya que solo se puede llegar a un veredicto adecuado sobre la validez o falsedad de la argumentación con la ayuda de criterios que sean apropiados para determinar si la maniobra estratégica involucrada concuerda o no con esta convencionalización (van Eemeren 2010: 204-206). Generalmente, esto no aplica a la argumentación, sino que a todos los movimientos argumentativos que se han llevado a cabo en el discurso argumentativo.

Ya que las implementaciones dependientes del contexto de los procedimientos de evaluación necesarias en los diversos tipos de actividades comunicativas diferirán en algunos aspectos, resulta necesario examinar sistemáticamente si todos los criterios de validez general que hacen referencia a cierto modo de maniobra estratégica necesitan ser especificados, complementados o de otro modo enmendados en el contexto macro de un tipo de actividad comunicativa específico o conglomerado de tipos de actividades comunicativas —y de ser así, de qué manera exactamente. Hacer esto resultará en la articulación de conjuntos distintos de criterios de validez específicos para un modo particular de maniobra estratégica, cada uno de ellos apropiado para ser aplicado en un tipo de actividad comunicativa particular o conglomerado de tipos de actividades comunicativas. Por ejemplo, los criterios de validez específicos que hacen referencia a la maniobra estratégica por medio de la apelación a la autoridad diferirán en algunos aspectos en el macro contexto de un juicio penal de los criterios de validez específicos que hacen referencia a la maniobra estratégica mediante la apelación a la autoridad en el contexto macro de un artículo científico. En el primer caso, por ejemplo, resulta apropiado preguntar si el testimonio del testigo que se usa para apoyar una demanda jurídica es efectivamente confiable mientras que si se hace esta pregunta en el segundo caso sería inapropiado. De hecho, tanto en el contexto de un artículo científico como en el contexto de un juicio penal el uso de un argumento por autoridad tendrá que cumplir con requisitos que sean definidos más precisamente que cuando un argumento de este tipo se utiliza en el contexto macro de una charla amistosa.

Debido a que las falacias son descarrilamientos de la maniobra estratégica en los que se ha violado una regla de discusión crítica según

las condiciones de validez específicas aplicables al tipo de actividad comunicativa en la cual se lleva a cabo el discurso argumentativo, los juicios de validez son, en última instancia, juicios contextuales. La circunstancia confusa que el uso de un cierto modo de maniobra estratégica pueda ser válido en un tipo de actividad comunicativa y falaz en otro puede efectivamente ser otra razón por la cual a veces las falacias son tan difíciles de identificar y puedan pasar desapercibidas. Si usos similares de un cierto modo de maniobra estratégica son considerados válidos en un tipo de actividad comunicativa, entonces su falsedad en otro tipo de actividad comunicativa puede pasarse fácilmente por alto. Sin embargo, cabe destacar que a pesar de que puede depender de las circunstancias específicas de la actuación argumentativa situada si cierto movimiento argumentativo debe verse o no como falaz, también existen ciertas maniobras estratégicas que son falaz en todo contexto. Para fines didácticos, los ejemplos de las falacias otorgados en libros son, por regla general, seleccionados de tal forma que solamente consisten en tales casos bien definidos en los que no existe la necesidad real de tomar en cuenta el contexto macro. Un ejemplo de ello es el uso de un argumento por autoridad en el cual se cita incorrectamente la fuente autorizada que se cita.

Si los criterios de validez generales que hacen referencia a un argumento por autoridad han sido cumplidos, el uso de este modo particular de maniobra estratégica puede ser un modo de maniobra estratégica razonable y eficaz. Una maniobra estratégica mediante la apelación a la autoridad se descarrila si, por ejemplo, la autoridad no está relacionada al tema en cuestión, si la fuente a la que se hace referencia no posee la autoridad profesada o si esta fuente se cita incorrectamente o citada en un momento en el que tener a esta autoridad no es relevante (Woods & Walton 1989: 15-24; van Eemeren & Grootendorst 1992: 136-137). Cuando, para ponerlo en términos más generales, una o más de las preguntas críticas asociadas con el uso de un argumento por autoridad no pueden responderse de manera satisfactoria, por lo que la Regla del Esquema Argumentativo (Regla 8) ha sido violada, se ha cometido un *argumentum ad verecundiam*. No obstante, si este es efectivamente o no el caso puede, en la práctica, depender del contexto macro en el que el discurso argumentativo es llevado a cabo. Pasamos a un ejemplo inventado para ilustrar cómo en un contexto macro general los criterios de validez generales para

una maniobra estratégica pueden hacerse más específicos mediante un argumento por autoridad.

Imagina que dos personas están jugando Scrabble. En cierto momento, una de ellas afirma haber recopilado una palabra larga, pero la otra duda que la combinación de las letras que se ha expuesto en realidad constituya una palabra en español. Ahora, el primer jugador usa un argumento por autoridad para defender su afirmación: "Esta es una palabra en español, porque está en el diccionario". En este caso, si su apelación a la autoridad es una maniobra estratégica válida, depende primero del tipo de acuerdo que existe entre los jugadores sobre cómo decidir si una combinación de letras cuenta o no efectivamente como una palabra en español. El veredicto sobre la validez o falsedad de un argumento por autoridad siempre se relaciona al punto de partida con respecto a cómo esto se decidirá que es operativo en el contexto macro en el que ocurre el intercambio argumentativo.

Si los jugadores han acordado al principio de su juego que una combinación de letras será considerada como una palabra en español si está en el diccionario, entonces el argumento por autoridad del primer jugador no tiene nada de malo; su movimiento argumentativo no puede considerarse falaz e incluso probablemente sea eficaz. No obstante, el mismo movimiento argumentativo sería falaz si el juego fuese jugado en un contexto macro en el que se acordó desde el principio que el *Diccionario de la Real Academia Española* será el juez definitivo, mientras que en su argumentación el argumentador se está refiriendo al *Espasa Calpe*. El movimiento argumentativo sería válido nuevamente si el fabricante del juego Scrabble hubiese impuesto un procedimiento obligatorio para decidir sobre la "españolidad" de una palabra sobre los jugadores que prescribe consultar un diccionario sin proporcionar especificaciones adicionales acerca de qué diccionario. Sin embargo, si los jugadores hubiesen acordado al principio de su juego que una combinación de palabras solo será reconocida como una palabra en español si todos ellos conocen la palabra, entonces la apelación a la autoridad de cualquier tipo de diccionario sería irrelevante y por ende falaz.

Los diversos escenarios esbozados en el ejemplo del Scrabble pueden verse como si constituyeran contextos macro específicos que representan tipos de actividades comunicativas diferentes o variantes de un tipo de actividad comunicativa particular. Al momento

de especificar quién o qué cuenta como una autoridad, el criterio de validez general de la variante de autoridad de la Regla del Esquema Argumentativo que implica basarse en una autoridad cualificada, se implementa en cada uno de ellos de manera distinta. En la contraparte empírica de la etapa de apertura del intercambio, en cada caso se le otorga su propia especificación a un punto de partida crucial con respecto a cómo debe decidirse el juego. En el primer caso, se define por las partes al concordar explícitamente antes que se utilice el argumento por autoridad que el diccionario debería ser el criterio de validez específico que se autoriza para juzgar la "españolidad" de una palabra. En el segundo caso, el criterio de validez específico se define incluso con mayor precisión al concordar, además, explícitamente que es el *Diccionario de la Real Academia Española* el que será autorizado. En el tercer caso, el criterio de validez se especifica de la misma manera que en el primer caso, pero esta vez este criterio simplemente se impone en los jugadores como un punto de partida para su intercambio —en la etapa de apertura solamente tienen que reconocer lo que implica el criterio. En el cuarto caso, los participantes acuerdan explícitamente al comienzo de su intercambio un punto de partida que se reduzca a aceptar una palabra como en español solo si su "españolidad" es reconocida por todos los participantes —un punto de partida que cambia el juego más drásticamente.

En tipos de actividades comunicativas informales débilmente convencionalizadas, tales como una charla entre amigos, los criterios de validez específicos aplicables a los movimientos argumentativos que se realizan a menudo son determinados simplemente en el acto por las partes, cuando son necesarios. Sin embargo, también puede que se hayan vuelto familiares para los argumentadores en sus socializaciones primarias en el hogar y en el colegio, cuando están creciendo. En los tipos de actividades comunicativas formales fuertemente convencionalizadas, tales como una demanda civil, por regla general, varios puntos de partida cruciales, incluyendo ciertos procedimientos de evaluación, ya han sido proporcionados parcial o completamente antes de que se lleve a cabo el intercambio argumentativo. Usualmente, se les han enseñado explícitamente a los participantes durante su socialización secundaria, en su formación profesional como futuros abogados o en otras formas especializadas de educación. Esta imposición institucional de puntos de partida, la

cual ocurre particularmente en tipos de actividades comunicativas fuertemente convencionalizadas y formalizadas, se asemeja mucho al tercer escenario que se acaba de esbozar. En términos prácticos, en ese caso la situación es similar como en el caso de intercambios con puntos de partida basados en un acuerdo ya existente entre las partes.

## 5. LA MANIOBRA ESTRATÉGICA EN LOS TIPOS DE ACTIVIDADES COMUNICATIVAS PROVENIENTES DE DISTINTOS ÁMBITOS

La incorporación de la dimensión contextual en la pragmadialéctica como resultado de la inclusión de la maniobra estratégica ha fortalecido considerablemente la conexión entre la teorización y el estudio de la realidad argumentativa. Se han aplicado ideas sobre la relación entre el contexto macro institucional y la manera en la que se realiza el discurso argumentativo al análisis y evaluación del discurso argumentativo en investigaciones empíricas cualitativas relativas a un gran número de prácticas argumentativas provenientes de una variedad de ámbitos comunicativos. Basándose en caracterizaciones argumentativas de convencionalizaciones institucionales del discurso argumentativo en tipos de actividades comunicativas y ámbitos específicos, se han identificado metódicamente las precondiciones institucionales que hacen referencia a la maniobra estratégica que ocurre en el discurso argumentativo que se realiza. En todos los casos, el objetivo general era dar una idea sobre las formas en las que las precondiciones institucionales determinan, hasta cierto punto, las posibilidades de maniobra estratégica en ciertos tipos de actividades comunicativas o ámbitos.

Las investigaciones empíricas realizadas hasta ahora se han concentrado, en primer lugar, en los ámbitos político, médico y jurídico. La influencia del contexto institucional en la maniobra estratégica en deliberaciones públicas del ámbito político ha sido elegida como un tema central de investigación ya que el discurso argumentativo realizado en este ámbito es de vital interés para todos y por lo tanto su calidad debería ser una preocupación general. Las maneras en las que el discurso argumentativo en el ámbito médico es influenciado por limitaciones extrínsecas relacionadas al contexto institucional se han vuelto un interés de investigación relevante debido a que la consulta médica se ha alejado gradualmente de la toma de decisio-

nes paternalista por parte de los profesionales médicos para unirse a la toma de decisiones de profesionales y pacientes basándose en la argumentación y el consentimiento informado. En la teoría de la argumentación, el ámbito jurídico ocupa un lugar especial porque la institucionalización de cómo se realiza el discurso argumentativo en la adjudicación a menudo se ve como el parangón de la razonabilidad. Tanto Toulmin como Perelman y Olbrechts-Tyteca lo han tomado como su punto de partida al intentar crear una alternativa más adecuada para lidiar con el discurso argumentativo de la vida real en lugar del enfoque lógico formal. Al incluir el ámbito jurídico en nuestra investigación, nos ajustamos a esta tradición establecida.

La investigación pragmadialéctica con respecto al ámbito político fue iniciada por una reflexión sobre el rol de la argumentación en la democracia que condujo a la conclusión que la democracia solo funcionará correctamente si pueden desarrollarse procedimientos para el discurso público que permitan una discusión crítica metódica entre los protagonistas de los diversos puntos de vista —a menudo en conflicto (van Eemeren 2002)—. En esta tarea, debe prestársele la atención debida a las condiciones de orden superior por tener una discusión crítica consistente en los requisitos relativos a las actitudes y competencias de los participantes y las circunstancias sociopolíticas que deben cumplirse para tener un intercambio razonable. A partir de estas consideraciones, se comenzó un proyecto de investigación exhaustiva desde la perspectiva de una discusión crítica en la cual se examinan las precondiciones institucionales para la maniobra estratégica en intercambios argumentativos del Parlamento Europeo (van Eemeren 2013). Hasta el momento, la investigación se ha concentrado principalmente en el impacto del "predicamento Europeo" como una precondición institucional secundaria impuesta silenciosamente sobre los Miembros del Parlamento Europeo. Esta precondición implica tener que servir a la causa europea mientras que al mismo tiempo se tienen que satisfacer los electorados de uno mediante la protección de los intereses nacionales del país de origen de uno (van Eemeren & Garssen 2010, 2011; Garssen 2013). Un modo evidente de maniobra estratégica que resulta de la observación de esta precondición institucional secundaria consiste en parlamentarios que lidian con propuestas políticas que consideran desfavorables para su propio país al apoyar su punto de vista negativo mediante la argumentación

como ejemplo en el que se especifica una amplia gama de países que sufrirían si se realizaran estas políticas.

Otro proyecto de investigación exhaustiva está enfocado particularmente en la influencia de las limitaciones institucionales en la maniobra estratégica de confrontación, prestándole especial atención a la estrategia argumentativa de señalar inconsistencias (van Laar 2008). En este proyecto, se han examinado las respuestas dadas en el tipo de actividad comunicativa del período para hacerle preguntas al Primer Ministro en La Cámara de los Comunes británica frente a las preguntas críticas hechas por Miembros de Parlamento opositores donde el Primer Ministro acusa al interrogador por una inconsistencia (Mohammed 2009). Hacer esta acusación puede caracterizarse como una maniobra estratégica de confrontación en una discusión no oficial sobre si una parte es capaz de ejercer un buen liderazgo. En el contexto institucional del período para hacerle preguntas al Primer Ministro, es necesario que la acusación sea incorporada en las preguntas y respuestas sobre el desempeño del gobierno. Su función estratégica en esta discusión (multidimensional) es dejar en claro que la oposición debería retractar su crítica porque es inconsistente con sus otras perspectivas —y una oposición inconsistente no puede ejercer un buen liderazgo—.

Otro estudio en este proyecto de maniobra estratégica de confrontación proporciona una explicación argumentativa para la manera en la que los políticos reaccionan en entrevistas políticas de la televisión frente a las acusaciones del entrevistador de que ellos han tomado un punto de vista que es inconsistente con un punto de vista que avanzaron previamente (Andone 2013). Se demuestra que diversas maneras en las que se replantea el punto de vista original en las respuestas dadas en estas entrevistas implican un "ajuste compensatorio" que les permite a los políticos continuar con la discusión incluso si la inconsistencia parece innegable. Otras facetas de la maniobra estratégica que se examinan en el proyecto son el uso de tácticas de presentación en el parlamento holandés tales como el cambio de tema y la polarización por parte de políticos que intentan que se discutan cuestiones populistas tales como la "Islamización" aun cuando no están en la agenda (Tonnard 2011).

En un estudio que se enfoca en las (pre)condiciones contextuales de un foro de discusión política en internet, se examina cómo las

tecnologías en línea crean nuevas posibilidades para el debate público (Lewiński 2010). Las discusiones en línea permiten una corriente casi sin obstáculos de las reacciones críticas de los participantes, los cuales pueden usar pseudónimos y abandonar la discusión cuando quieran. Resulta que uno de los medios que los participantes usan en los foros de discusión política en internet al momento de intentar minimizar las oportunidades de que sus oponentes ganen la discusión, es utilizar la estrategia argumentativa de extender el peso de la prueba de sus oponentes. Otro proyecto de investigación relacionado a los medios sobre el discurso argumentativo político se dedica a detectar la influencia de las precondiciones institucionales para la maniobra estratégica que hace referencia al comunicado de prensa del Ministerio de Asuntos Exteriores chino (Wu Peng 2017). Esta investigación muestra que uno de los modelos de maniobra estratégica utilizado por los voceros del gobierno para convencer a su audiencia primaria, al público internacional, de la perspectiva china consiste en usar los diversos subtipos de ataques personales para disminuir la credibilidad de los oponentes que son incorporados por los interrogadores.

La investigación con respecto al ámbito médico se concentra en tres tipos de actividades comunicativas: consulta médica, catálogos de salud y publicidad médica, de los cuales todos imponen ciertas precondiciones institucionales en la maniobra estratégica (Snoeck Henkemans 2011). En las consultas médicas, los doctores se encuentran obligados en la "era post *consentimiento informado*" a dejarle en claro a sus pacientes que sus juicios y consejos son válidos. Una precondición institucional secundaria que se necesita tomar en cuenta al momento de hacerlo es que se supone que ellos deben superar la considerable diferencia en conocimiento y experiencia médicos entre ellos y los pacientes. Varios estudios con respecto a la comunicación doctor-paciente argumentativa se concentran en las maneras en las que los doctores intentan lidiar, en esta tarea, con este predicamento al momento de ejercer su propia autoridad (Labrie 2013; Pilgram 2015).

Al investigar catálogos de salud destinados a hacer que cierta audiencia objetivo coma menos, haga más ejercicios, tenga sexo seguro o a promover la salud de otras formas, se han examinado las peculiaridades de la maniobra estratégica por medio de la argumentación pragmática, la cual es característica de este tipo de actividad comunicativa (van Poppel 2011, 2013). El principal problema seña-

lado en la argumentación de las medicinas publicitadas directamente a consumidores es que el enlace entre el uso del medicamento y la mejora del estado de salud se apoya sin tener debidamente en cuenta los usos fallidos del medicamento o la posibilidad de que otros medicamentos pueden ayudar igual de bien (van Poppel & Rubinelli 2011). Tal maniobra estratégica tiene que cumplir con las precondiciones institucionales que la Administración de Alimentos y Medicamentos o una institución similar de cierto país haya impuesto sobre el discurso argumentativo en este tipo de publicidad. En un estudio reciente, se examina la influencia de las precondiciones institucionales en la maniobra estratégica de publicidad para medicamentos en argumentación por autoridad basada en la experiencia de usuarios de un producto en publicidad médica americana dirigida al consumidor (Wierda 2015).

Debido a que en las prácticas comunicativas en el ámbito jurídico, como un caso de derecho, los puntos de partida procedimentales y materiales que definen la contraparte jurídica de la etapa de apertura de una discusión crítica generalmente son, en gran medida, predeterminados institucionalmente, es necesario identificar las limitaciones institucionales extrínsecas que motivan las precondiciones institucionales para la maniobra estratégica que establecen cómo las partes involucradas en los diversos tipos de prácticas legales, incluyendo el juez, deben operar al realizar su discurso argumentativo de acuerdo con el espacio disponible para la maniobra estratégica. En los estudios que se concentran en el rol del juez, se demuestra cómo un juez puede maniobrar estratégicamente al justificar una decisión que se desvía del significado literal de la norma jurídica que se ha aplicado mediante la referencia al propósito que la regla tiene que cumplir para permanecer de acuerdo con la intención del legislador, como exigen las precondiciones institucionales (Feteris 2009, 2012). Sorprendentemente, al referirse a los requisitos específicos de los procesos judiciales implicados, hace veinte años la misma investigación había explicado hasta qué punto las regulaciones de las prácticas jurídicas holandesas en el derecho civil y penal concuerdan con las reglas de la discusión crítica y por qué a veces se desvían (Feteris 1989). En retrospectiva, de este modo esta práctica jurídica había creado un inventario de las precondiciones institucionales mucho antes de que fueran puestas en la agenda de investigación.

# *Capítulo 9*
# Patrones argumentativos prototípicos[1]

## 1. PATRONES ARGUMENTATIVOS PROTOTÍPICOS BÁSICOS Y EXTENDIDOS

Al examinar de manera empírica las diferencias entre cómo el discurso argumentativo se manifiesta en las diversas prácticas argumentativas, primero nos hemos concentrado en cómo las posibilidades para la maniobra estratégica son influenciadas por las precondiciones institucionales de los tipos de actividades comunicativas en los cuales se lleva a cabo el discurso. El siguiente paso en el desarrollo de nuestra investigación es responder la pregunta de cuáles son las características distintivas de los discursos argumentativos que nacen en los distintos ámbitos de la realidad argumentativa como resultado del cumplimiento con las precondiciones institucionales. Esta pregunta siempre ha sido de suma importancia para los especialistas de prácticas argumentativas específicas que están interesados en comprender estas prácticas para juzgarlas y mejorarlas. Solo puede responderse ahora que la teoría estándar ha sido extendida de tal ma-

[1] Este capítulo se basa principalmente en van Eemeren (Ed. 2017) y más particularmente en van Eemeren (2017a, b).

nera que los instrumentos analíticos necesarios han sido desarrollados y se ha dejado claro cómo la investigación puede contextualizarse.

En los tipos de actividades comunicativas que se han elaborado en los diversos ámbitos comunicativos, la situación inicial gira en torno a distintos tipos de diferencias de opinión, los cuales varían de disputas mixtas definidas formalmente en un caso de derecho a una diferencia no mixta informal en una consulta médica. Los puntos de vista en cuestión varían de ser evaluativos o prescriptivos en un veredicto judicial o en un debate político parlamentario a ser descriptivos en una discusión científica. En combinación con los puntos de partida específicos que son característicos de un tipo de actividad comunicativa en particular o un conglomerado de tales tipos de actividades, los cuales varían de puntos de vista explícitamente establecidos en un caso de derecho a puntos de partida altamente implícitos en una charla personal, las características específicas de la situación inicial conducirán a tipos específicos de intercambios argumentativos en la contraparte empírica de la etapa de argumentación. Las diferencias no son solamente causadas por las diferencias entre las diferencias de opinión, los tipos de puntos de vista en cuestión y los puntos de partida procedimentales y materiales, sino que también por los requisitos específicos que hacen referencia a la manera en la que el intercambio entre la argumentación y las críticas será llevado a cabo, el cual varía de un intercambio regulado en un debate parlamentario a una discusión privada estructurada informalmente, y los tipos de resultados a los que se llegarán, que varían de un veredicto definitivo por el juez en un caso de derecho a un cambio de opinión o mantención de la situación existente en una discusión privada.

En vista del tipo de diferencia de opinión que debe resolverse, el tipo de punto de vista en cuestión y los puntos de partida procedimentales y materiales sobre los cuales las partes deben actuar, distintos tipos de argumentación pueden ser útiles para lograr el tipo de resultado al que se aspira en los diversos tipos de actividades comunicativas. En los tipos de actividades comunicativas asociados con un ámbito comunicativo particular, puede que tipos de esquemas argumentativos específicos sean preeminentemente fundamentales para lograr los tipos de resultados deseados. Dependiendo del tipo de argumentación que se utiliza y del contexto macro del tipo de actividad comunicativa en el que ocurre el discurso argumentativo,

es necesario que se anticipen o respondan tipos específicos de preguntas críticas. Al momento de elegir un esquema argumentativo particular para apoyar su punto de vista en un discurso argumentativo particular, se supone que los argumentadores tomarán en cuenta las precondiciones institucionales que aplican al tipo de actividad comunicativa en el cual ocurre el discurso al momento de lidiar con las respuestas críticas con las que se enfrentan o con las que anticipan que se enfrentarán.

Llevar a cabo el discurso argumentativo en concordancia con las demandas específicas de los tipos de actividades comunicativas en los que ocurre el discurso genera distintos dominios en el surgimiento de distintos tipos de "patrones argumentativos" en el discurso. Un *patrón argumentativo* consiste en una constelación particular de movimientos argumentativos en los cuales, al lidiar con un tipo de diferencia de opinión particular, se utiliza un esquema argumentativo o combinación de esquemas argumentativos particular en defensa de un tipo de punto de vista particular en un tipo de estructura de argumentación particular. La ocurrencia de tales patrones argumentativos, los cuales se manifiestan empíricamente en los diversos tipos de prácticas argumentativas, puede explicarse al tener en cuenta los puntos institucionales y precondiciones institucionales que caracterizan a los (conglomerados de) tipos de actividades comunicativas particulares y las preguntas críticas que hacen referencia a los esquemas argumentativos que se utilizan. Al momento de identificar estos patrones argumentativos, la suposición subyacente siempre es que puede que se espere que los protagonistas intenten hacer el caso más fuerte posible para su punto de vista en el contexto macro pertinente mediante el intento de avanzar una combinación de razones que satisfarán al antagonista al no dejar dudas críticas sin respuestas. En esta tarea, puede que se espere que usen los esquemas argumentativos que consideren más eficaces en la situación en cuestión y que avancen toda la argumentación múltiple, coordinada y subordinada que sea necesaria para responder las reacciones críticas que puede que se manifiesten.

Aunque puede que algunos de los patrones argumentativos que ocurren en la realidad argumentativa sean incidentales, ciertos patrones argumentativos que surgen pueden ser considerados característicos de la forma en la que el discurso argumentativo se

realiza generalmente en un tipo de actividad comunicativa específico o conglomerado de tales tipos de actividades. En particular, esto aplica a los patrones argumentativos que están inmediatamente relacionados con las precondiciones institucionales para la maniobra estratégica aplicables al tipo de actividad comunicativa involucrada. Llamamos a estos patrones argumentativos *patrones argumentativos prototípicos* (van Eemeren 2017a: 20-22). Los patrones argumentativos prototípicos resultan del uso de modos de maniobra estratégica que son preeminentemente fundamentales para el alcance del punto institucional de un tipo de actividad comunicativa acorde con sus precondiciones institucionales y son característicos del discurso argumentativo que se lleva a cabo en un cierto tipo de actividad comunicativa o conglomerado de tipos de actividades comunicativas. En la práctica, puede que existan varios patrones argumentativos que sean prototípicos de un (conglomerado de) tipo(s) de actividad(es) comunicativa(s) particular(es).

En el "primer nivel" de la defensa, cuando se defiende el punto de partida principal (o uno de los puntos de partida principales) mediante la argumentación principal, los patrones argumentativos prototípicos se manifiestan en un evento de habla como *patrones argumentativos prototípicos básicos*. En el caso de un patrón argumentativo básico, es principalmente el tipo de punto de vista en cuestión el que determina qué tipos de argumentación pueden ser utilizadas apropiadamente en su defensa. En el "segundo nivel" y en todos los niveles posteriores de la defensa, puede que una razón proporcionada en el nivel anterior se vuelva un punto de vista subordinado (*substandpoint*) que en su turno es defendido por medio de la argumentación. Si la argumentación que apoya a la argumentación en el primer nivel efectivamente será avanzada o no, depende principalmente de las reacciones críticas que evoque o se espera que evoque el esquema argumentativo utilizado en defensa del punto de vista en el tipo de actividad comunicativa involucrada. Dependiendo de las preguntas críticas asociadas con el esquema argumentativo que se ha utilizado y las características del tipo de actividad comunicativa involucrada, puede que sea necesario responder o anticipar tipos específicos de reacciones críticas al momento de defender un punto de vista subordinado, o sub-subordinado, etc. Esto quiere decir que en la realidad argumentativa, a veces pueden surgir *patrones argumentativos proto-*

*típicos extendidos* más elaborados, los cuales incluyen varios niveles de defensa y puede que contengan una argumentación de diversos grados de complejidad.

## 2. LA DIFERENCIACIÓN CONTEXTUAL DE PATRONES ARGUMENTATIVOS PROTOTÍPICOS

Para poder llegar al resultado que se aspira, puede que distintos tipos de subtipos de argumentación sean útiles para resolver una diferencia de opinión sobre un cierto tipo de punto de vista acorde con los puntos de vista predominantes en los varios tipos de actividades comunicativas que han sido institucionalizados en los diversos ámbitos. Los diversos tipos y subtipos de argumentación que son las opciones para elegir inician distintas rutas dialécticas para pasar por el proceso de resolver una diferencia de opinión. Esto quiere decir que usar cierto esquema argumentativo al defender un punto de vista tiene consecuencias específicas para la manera en la que el discurso argumentativo será continuado. Cuando se elige un esquema argumentativo, la ruta dialéctica será distinta cuando se utiliza otro esquema argumentativo. Las distintas continuaciones de las rutas dialécticas son determinadas por los distintos conjuntos de preguntas críticas que se asocian a los diversos esquemas argumentativos; provocan que los argumentadores hagan distintos movimientos argumentativos en respuesta a o anticipación de distintos tipos de reacciones críticas.

Seguir una cierta ruta dialéctica al momento de ejercer un discurso argumentativo siempre resulta en la creación de un tipo particular de patrón argumentativo en el discurso. Debido a que el punto institucional que debe seguirse y las precondiciones institucionales que necesitan ser tomadas en cuenta están relacionados con el contexto macro institucionalizado, puede que los patrones argumentativos prototípicos que surgen en los varios tipos de actividades comunicativas y conglomerados de tipos de actividades varíen hasta cierto punto en los diversos ámbitos. Debido a que en los tipos de actividades comunicativas que han sido institucionalizados en un ámbito particular, característicamente, están en cuestión tipos de puntos de vista específicos en tipos específicos de diferencias, puede que los tipos o subtipos de argumentación que sean adecuados para

resolver la diferencia de opinión en cuestión difieran en algunos aspectos. Esto tiene consecuencias para los patrones argumentativos que se desarrollarán. Por lo tanto, identificar y explicar los patrones argumentativos prototípicos que pueden observarse en las diversas prácticas argumentativas institucionalizadas equivale a investigar la complejidad funcional de la realidad argumentativa. Al momento de participar en este tipo de investigación, nuevamente nos hemos enfocado en la diferenciación contextual en el ámbito político, médico y jurídico.

Cuando en el ámbito político se defiende un punto de vista político en un intercambio argumentativo que ocurre en el tipo de actividad comunicativa de un debate parlamentario (Garssen 2017a) o un informe de una comisión parlamentaria europea de investigación (Andone 2017), una manera característica de hacerlo es mediante la utilización de la argumentación pragmática. Mediante este subtipo de argumentación instrumental, luego se argumenta que la medida propuesta en el punto de vista debería ser aceptada porque conducirá a un resultado indiscutiblemente deseable —o (en la variante negativa de la argumentación pragmática) que la medida propuesta en el punto de vista no debería ser aceptada porque conducirá a un resultado indiscutiblemente indeseable. El esquema argumentativo de la argumentación pragmática es preeminentemente adecuado para defender un punto de vista político, pero solo si la deseabilidad —o indeseabilidad, según sea el caso— del resultado que se quiere lograr es considerada tal sin lugar a dudas. Si es necesario que la deseabilidad del resultado sea motivada, la argumentación sigue siendo, por supuesto, instrumental, pero pierde su fuerza pragmática de eficacia instantánea. Cuando esto sucede y la deseabilidad del resultado es, a su vez, apoyada de manera argumentativa, digamos por medios de argumentación sintomática que hace referencia a una fuente autorizada, la argumentación instrumental involucrada se transforma de argumentación pragmática a *argumentación pragmática compleja*, ya que la argumentación ha cambiado de argumentación única a argumentación compleja. En tal caso, como siempre, depende del esquema argumentativo que se utilice y del contexto institucional en el que ocurre, qué preguntas críticas serán relevantes y deben ser respondidas o anticipadas en la argumentación avanzada en la continuación del discurso.

En el ámbito médico de la comunicación de la salud, se combinan la consulta y la promoción de un medicamento en el tipo de actividad comunicativa híbrido de publicidad medicinal. El punto institucional de este tipo de actividad comunicativa es motivar a pacientes-consumidores a comenzar a utilizar el producto médico publicitado al proveerles la información legalmente requerida que les permite hacer una elección informada sobre si usar o no este medicamento. En la publicidad de "medicamentos de venta libre", el punto de vista prescriptivo implícito que el medicamento que se publicita debería ser comprado característicamente es apoyado por medio de la argumentación pragmática en el primer nivel de la defensa (Snoeck Henkemans 2017). Según las regulaciones que deben observarse en este tipo de publicidad, al hacer en el anuncio una afirmación de eficacia, puede que el efecto que se afirma no vaya más allá de lo que los publicistas están oficialmente permitidos a afirmar. Cuando esto parece necesario, el patrón argumentativo básico que se crea mediante el uso de la argumentación pragmática puede ser extendido al agregar argumentos de apoyo que se dirijan a una o más de las preguntas críticas que hagan referencia a la argumentación pragmática. En caso de que el publicista esperara que el efecto beneficioso en la salud del consumidor que se afirma en la argumentación pragmática no ofrece apoyo suficiente por sí solo, también pueden agregarse razones adicionales a esta argumentación pragmática como parte de una argumentación coordinada en el primer nivel de la defensa. Luego, la argumentación pragmática es complementada al mencionar otros efectos o beneficios deseables (secundarios), tales como facilidad de uso o un sabor agradable.

En el ámbito jurídico, donde generalmente las prácticas argumentativas jurídicas son fuertemente convencionalizadas, por ejemplo, la diferencia de opinión en cuestión en la situación inicial de un caso de derecho será una disputa jurídica bien definida, los puntos de partida consistirán en normas jurídicas en gran medida codificadas y concesiones relacionadas al caso, la argumentación y las críticas se basarán en interpretaciones jurídicas de las concesiones y otros hechos relevantes y el resultado será un asentamiento motivado por un juez. En lugar de que las partes los determinen por medio de deliberación mutua, los puntos de partida procedimentales y materiales de un caso de derecho están, en gran medida,

predeterminados institucionalmente. El veredicto del juez está característicamente legitimado mediante la argumentación sintomática en la que se argumenta que lidiar con el caso de una forma particular se justifica ya que está cubierto por una norma jurídica (Feteris 2017). Ya que en este ámbito la argumentación sintomática es prevalente, las preguntas críticas que son relevantes y que es probable que se anticipen generalmente son aquellas asociadas a este tipo de argumentación. Cuando primero se argumenta que lidiar con el caso de cierta forma se justifica ya que esto está cubierto por una norma jurídica, esta argumentación sintomática podría ser seguida por una argumentación de analogía que establezca que el caso es similar a otros casos a los cuales aplica la norma, pero este paso argumentativo obvio suele permanecer implícito. Si al tomar una decisión el juez hace una excepción a la norma jurídica general, puede resultar preeminentemente fundamental proporcionar argumentación pragmática que apoye esta decisión en el siguiente nivel de la defensa.

Al momento de identificar los patrones argumentativos prototípicos que surgen en distintos tipos de prácticas discursivas, se aprovechan los instrumentos teóricos para analizar el discurso argumentativo desarrollados en la pragmadialéctica. Entre ellos se encuentra la tipología de las diferencias de opinión (única / múltiple, no mixta / mixta) la tipología de los puntos de vista (descriptivos / evaluativos / prescriptivos), la tipología de los esquemas argumentativos (instrumental / de comparación / sintomática) y la tipología de las estructuras de la argumentación (única / múltiple / coordinada / subordinada). La manera en la que los patrones argumentativos prototípicos se manifiestan en las diversas prácticas argumentativas en constelaciones específicas de movimientos argumentativos se describe en términos de las categorías y subcategorías distinguidas en estas tipologías. Para dejar en claro cómo los patrones argumentativos prototípicos que se manifiestan en los tipos de actividades comunicativas de cierto ámbito dependen del tipo o subtipo de argumentación que inicia la creación del patrón argumentativo, se examinarán las consecuencias que tiene explotar ciertos esquemas argumentativos adecuados para el desarrollo de patrones argumentativos en estos tipos de actividades comunicativas.

## 3. LA UTILIZACIÓN DE DISTINTOS ESQUEMAS ARGUMENTATIVOS EN TIPOS DE ACTIVIDADES COMUNICATIVAS DIFERENTES[2]

Debido a los tipos específicos de puntos de vista en cuestión y a las precondiciones institucionales específicas que necesitan observarse, puede que se exploten diferentes tipos de esquemas argumentativos en los patrones argumentativos prototípicos que surgen en tipos de (conglomerados de) actividades comunicativas específicos de ámbitos distintos. Estos patrones argumentativos prototípicos se manifiestan en el uso de tipos particulares de argumentación en la argumentación principal, los cuales a veces son combinados prototípicamente con tipos particulares de otros argumentos en estructuras de argumentación compleja en el primer nivel o en otros niveles de la defensa. En nuestra investigación dedicada a la exploración de patrones argumentativos prototípicos, primero nos hemos centrado en los patrones argumentativos que se basan en el uso de esquemas argumentativos en la argumentación principal que sean preeminentemente adecuados para defender el punto de vista en cuestión de acuerdo a las precondiciones institucionales predominantes en tipos de actividades comunicativas específicos o conglomerados de tipos de actividades comunicativas en el ámbito político, médico o jurídico.

En nuestra investigación que se centra en el ámbito político, por ejemplo, hemos investigado qué tipos de patrones argumentativos se desarrollan prototípicamente en un debate legislativo en el Parlamento Europeo (Garssen 2017b). Uno de los patrones argumentativos prototípicos que hemos identificado se ejemplifica en la siguiente contribución al debate sobre el etiquetado de zumos de fruta hecho por el Miembro sueco del Parlamento Europeo por los Verdes Europeos, Carl Schlyter, el 13 de diciembre de 2011:

> Sr. Presidente, me gustaría agradecerle a todos los involucrados en las negociaciones. En ocasiones, las negociaciones fueron bastante divertidas. Podría considerarse extraño que hemos pasado tantas horas en un tema tan limitado como los zumos de fruta, pero al mismo tiempo, era una pregunta de principios bastante importante. ¿Deberíamos mantener el alto nivel de la UE, donde existe uno, en

[2] La Sección 3 y la Sección 4 del Capítulo 9 se basan principalmente en van Eemeren (2017b).

contraposición al nivel incorporado en los acuerdos internacionales? Si queremos tener un mercado único que funcione apropiadamente, debemos dejar de engañar a los consumidores.

Durante las negociaciones, traje conmigo estos cartones de zumo y aún los traigo conmigo hasta el amargo final. Aquí hay un ejemplo de envase de zumo: alta calidad, lleno de dulces arándanos. El problema es que los arándanos no son el ingrediente principal del zumo —es la manzana. Sin embargo, no veo que la manzana esté mencionada en el envase o en el nombre. Este es un producto de Francia.

Acá tengo un producto de Suecia/Finlandia. Se llama frambuesa/arándano y hay frambuesas y arándanos en el envase. Escondida detrás de un enorme arándano se encuentra una manzana muy pequeña. Esto es engañoso, porque el zumo se compone principalmente de manzana —contiene 10 veces más manzana que frambuesa y arándano. Acá hay otro jugo de fruta que también se vende en el mercado europeo. Tiene dulces frutillas y maracuyá en el envase, ¿pero cuál creen que es la fruta dominante? Es la manzana, por supuesto.

Acá hay otro que se vende en otros seis países en Europa. Aquí dice frutilla, ¿pero creen que contiene alguna frutilla? Sí, contiene una cantidad muy pequeña de frutillas, pero como ha sido hasta ahora, tiene manzana principalmente, y en este envase la manzana está escondida detrás de un símbolo por lo que apenas puedes verla. Esto es engañoso y fraudulento, y por fin estamos haciendo algo al respecto. Esto es por lo que he estado luchando, y me complace mucho que este sea el resultado final.

En un debate legislativo en el Parlamento Europeo, el patrón argumentativo básico del discurso argumentativo consiste prototípicamente en un punto de vista prescriptivo [*pres*] apoyado por argumentación pragmática [*prag*]: 1[*pres*]<1.1[*prag*]. No obstante, cuando la existencia del problema en cuestión está en duda y la información estadística que lo demuestra no se encuentra disponible, en tal debate este patrón argumentativo se extiende prototípicamente al agregar argumentación por ejemplo [*ejem*] en uno de los niveles siguientes, por lo que la argumentación pragmática se transforma en

una argumentación pragmática compleja [*comp*] del tipo resolución de problema:

1[*pres*]<(1.1[*prag*]<1.1a.1[*ejem*])[*comp*].[3]

Una de las precondiciones institucionales aplicable al debate en el Parlamento Europeo es el "predicamento europeo" que supone que los Miembros deben hablar en interés de Europa como un todo, en vez de solamente en interés de un país en particular, y mucho menos solo en interés de su propio país. Ya que los Miembros del Parlamento Europeo siempre deben dejar en claro que sus intervenciones aplican a un problema que afecta a la mayoría de, sino a todos, los países europeos, usar argumentación por ejemplo en defensa de una propuesta, generalmente no es suficiente. Es lo que sucede también en este caso.

En el caso que se cita, Schlyter convierte su argumentación a favor del punto de vista prescriptivo que la legislación propuesta debería adoptarse, en una argumentación pragmática compleja del tipo resolución de problema al complementar coordinadamente la argumentación pragmática que la legislación propuesta solucionará el problema con el etiquetado de los alimentos en Europa en el primer nivel de la defensa, con la premisa que efectivamente existe un problema con los etiquetados de los alimentos y apoya coordinadamente esa premisa en el segundo nivel de la defensa al afirmar que en muchos etiquetados los ingredientes no se señalan apropiadamente y que esto es engañoso y fraudulento. En el tercer nivel de la defensa, apoya esta argumentación coordinada, nuevamente coordinadamente, mediante toda una serie de argumentos por el ejemplo, por ende manteniéndose en consonancia con una tradición establecida:

1 Debería adoptarse la legislación propuesta
1.1a Adoptar la legislación soluciona el problema con los etiquetados de los alimentos en Europa

[3] Por motivos de claridad, las descripciones de los patrones argumentativos que se proporcionan en este capítulo se restringen a las diversas argumentaciones únicas que son avanzadas explícitamente, sin entrar en su composición interna. Para proporcionar una explicación más rigurosa de un patrón argumentativo específico, debe otorgarse una descripción más detallada en la que sus partes inexpresadas también sean incluidas.

(1.1b) (Existe un problema con los etiquetados de los alimentos en Europa)
(1.1b).1a En muchos etiquetados los ingredientes no se señalan apropiadamente
(1.1b).1b Esto es engañoso y fraudulento
(1.1b).1a-b.1a-n [*argumentos por el ejemplo*]

Esto quiere decir que el patrón argumentativo que se muestra en el discurso argumentativo de Schlyter consiste en un punto de vista prescriptivo [*pres*] defendido por una argumentación pragmática compleja del tipo resolución de problema [*comp*], que a su vez es defendida por la argumentación sintomática [*sint*] apoyada por la argumentación por el ejemplo [*ejem*]. Si se representa en su totalidad, incluyendo la premisa inexpresada 1.1b, este patrón argumentativo prototípico puede describirse de la siguiente manera:

1[*pres*]<(1.1a[*prag*]&(1.1b<(1.1b.1a&1.1b.1b)[*sint*]<1.1b.1a-b.1a-n)[*ejem*])[*comp*]

Omitiendo la parte inexpresada, la versión abreviada de este patrón argumentativo es de la siguiente manera:

1[*pres*]<(1.1[*prag*]<1.1.1[*sint*]<1.1.1.1a-n)[*ejem*])[*comp*]

En nuestra investigación relativa al ámbito médico, nos hemos centrado en el tipo de actividad comunicativa de la publicidad de medicamentos de venta libre (Snoeck Henkemans 2017). Un patrón argumentativo prototípico que puede distinguirse en estos anuncios consiste en el punto de vista prescriptivo [*pres*] que debería usarse cierto medicamento apoyado por argumentación pragmática [*pragm*]:

1[*pres*]<1.1[*prag*].

Cuando se necesita apoyo adicional, pueden elaborarse en el segundo nivel y en los niveles posteriores de la defensa varios patrones argumentativos prototípicos relacionados con las preguntas críticas que hacen referencia a la argumentación pragmática. Estas

preguntas críticas pueden hacer referencia a la eficacia del medicamento, su seguridad y si existe o no una mejor alternativa. Como consecuencia, una de las maneras prototípicas en la que puede apoyarse la argumentación principal pragmática, que ahora se ha vuelto compleja, consiste en la argumentación sintomática [*sint*] que el producto médico que se publicita es seguro. Prototípicamente, la argumentación sintomática puede, a su vez, ser apoyada por un argumento por autoridad [*auto*]:

1[*pres*]<1.1[*prag*]<1.1.1[*sint*] <1.1.1.1[*auto*].

Ya que en la publicidad de medicamentos de venta libre no está permitido afirmar abiertamente que un producto es más eficaz que otros productos identificables, generalmente la argumentación en los anuncios está dirigida a hacer que los mismos destinatarios lleguen a la conclusión que no existe una alternativa mejor. Una manera prototípica de defender la afirmación pertinente consiste en avanzar una argumentación sintomática que demuestre que el producto cumple cierto criterio secundario (p. ej. velocidad de acción) mejor que otros productos. Otra defensa prototípica consiste en enfatizar la singularidad de los ingredientes del producto o de la manera en la que funciona. Nuevamente debido a las precondiciones institucionales, no se puede afirmar la seguridad del producto que se publicita sin cualificación. Prototípicamente, para cumplir con estos requisitos se recurre a tipos específicos de autoridad que son permitidas por el código de publicidad, como referencias a una autoridad jurídica que señale que el producto está autorizado y satisface los estándares, argumentación populista que cite el número de personas que usan el producto, argumentos a partir de la experticia por la experiencia y apelaciones a la tradición. Al igual que la afirmación de la seguridad, la afirmación que no existe una alternativa mejor, la cual es la opción restante, también puede ser apoyada adicionalmente por un argumento a partir de una autoridad jurídica o por una argumentación populista (p. ej. que el producto es un *best-seller*).

En nuestra investigación relativa al ámbito jurídico, se desprende que la justificación de una decisión jurídica por parte de un tribunal solo puede permanecer limitada al primer nivel de defensa si involucra un "caso claro", en el cual no se disputa ni la interpretación de los

hechos en cuestión ni la aplicabilidad de la norma jurídica a la que se apela. Si las condiciones para la aplicación de la regla efectivamente se cumplen, la consecuencia jurídica sigue *prima facie*. En principio, luego basta con que el juez presente una argumentación que especifique los hechos del caso y la norma jurídica aplicable ("argumentación de primer orden"). En tal caso, el patrón argumentativo prototípico se desprende de una implementación específica de esquema argumentativo de la argumentación sintomática en el que se argumenta que una consecuencia jurídica particular se justifica a la luz de ciertos hechos jurídicos. Por lo tanto, el patrón argumentativo básico prototípico de una motivación de una justificación de una decisión jurídica por parte de un tribunal consiste en la argumentación sintomática [*sint*] para justificar el punto de vista prescriptivo [*pres*] en cuestión:

1[*pres*]<1.1[*sint*].

En un "caso difícil", los hechos o la aplicabilidad de la norma jurídica son disputados por una de las partes o el tribunal tiene razones para cuestionar cualquiera de estos, por lo que se necesitará de una justificación adicional consistente en una argumentación subordinada ("argumentación de segundo orden"). La argumentación de segundo orden que se avanza diferirá dependiendo de si son los hechos los que están en cuestión o la norma jurídica. Esto resultará en patrones argumentativos distintos (Feteris 2017). Cuando los hechos están en cuestión en un caso difícil, los patrones argumentativos prototípicos de la justificación de una decisión jurídica por parte de un tribunal contienen prototípicamente en el primer nivel de la defensa, junto a la argumentación sintomática [*sint*] referente a la norma que se aplica, argumentación pragmática [*prag*] que justifica la deseabilidad de las consecuencias a la luz de la norma y, en el segundo nivel de la defensa, una argumentación sintomática subordinada que involucra prueba de los hechos mediante la referencia a la autoridad de documentos escritos, testimonios o informes de expertos [*auto*]. Esto conduce al siguiente patrón argumentativo prototípico de la defensa del punto de vista prescriptivo [*pres*] en cuestión, en el cual la argumentación pragmática, debido a su necesidad de apoyo, se convierte en una argumentación pragmática compleja:

1[*pres*]<((1.1a[*sint*]&1.b[*prag*])<1.1a-b.1[*auto*])[*comp*].

Ya que distintos criterios en distintos sistemas jurídicos y campos del derecho solicitan la verdad de los hechos, los patrones argumentativos prototípicos que surgen pueden variar según el sistema jurídico y el campo de derecho involucrados.

Cuando en un caso difícil la aplicabilidad de una norma jurídica está en cuestión, el tribunal tiene que establecer el significado de la norma en el caso pertinente. En su justificación, el tribunal debe especificar los fundamentos para la versión favorecida de la norma. Esta justificación puede, a su vez, ser apoyada por una cadena de argumentos sintomáticos adicionales, por lo que surge un patrón prototípico de argumentación extendida más elaborado. Ya que los métodos de interpretación que hacen referencia al significado de una norma jurídica que se utiliza para justificar las decisiones jurídicas son ordenados jerárquicamente, a menudo es necesario utilizar una combinación de argumentos sintomáticos referentes a los distintos tipos de métodos de interpretación. Debido a que en distintos sistemas jurídicos y campos de derecho aplican distintos criterios para fundamentar el establecimiento del significado de una norma jurídica, nuevamente los patrones argumentativos prototípicos que surgen pueden variar, hasta cierto punto dependiendo de las precondiciones institucionales, en distintos tipos de casos y campos jurídicos.

## 4. UTILIZAR EL MISMO ESQUEMA ARGUMENTATIVO DE MANERA DIFERENTE

A pesar de que, en principio, prácticamente pueden usarse todos los tipos y subtipos de argumentación en todos los tipos de actividades comunicativas, surgen distintos tipos de patrones argumentativos prototípicos en los diversos ámbitos debido a las distintas precondiciones institucionales. En el Capítulo 9, Sección 3 nos enfocamos en las similitudes y diferencias en los patrones argumentativos prototípicos resultantes de la explotación de tipos y subtipos particulares de argumentación que son preeminentemente adecuados para llevar a cabo el punto institucional de tipos de (conglomerados de) actividades comunicativas específicos en los diversos ámbitos. No obstante,

inclusive cuando se utiliza el mismo (sub)tipo de argumentación en la argumentación principal, esto puede conducir a la creación de distintos patrones argumentativos prototípicos diferentes en tipos de actividades comunicativas provenientes de ámbitos distintos, debido a las precondiciones institucionales diferentes que necesitan observarse. Al momento de demostrar esto, nos concentraremos en los usos funcionalmente distintos de un subtipo de argumentación instrumental con el que nos hemos encontrado en los tres ámbitos en los que nos hemos enfocado: la argumentación pragmática.

En la argumentación pragmática, el punto de vista que una acción debería (o, en la variante negativa de la argumentación pragmática, no debería) llevarse a cabo se defiende al señalar que llevar a cabo esta acción conduce a un resultado deseable (o, en la variante negativa, indeseable). Esta es una especificación de la variante positiva del esquema argumentativo de la argumentación pragmática:[4]

1. Punto de vista: La acción X debería llevarse a cabo
   1.1 La acción X conduce al resultado positivo Y
   (1.1') (Si la acción X conduce a un resultado positivo tal como Y, debe llevarse a cabo)

Las siguientes preguntas críticas se asocian a la argumentación pragmática:

(a) ¿La acción X conduce efectivamente al resultado Y?
(b) ¿Es el resultado Y realmente positivo (i. e. deseable)?
(c) ¿Tiene la acción X efectos secundarios negativos (i. e. indeseables) inevitables?
(d) ¿Podría alcanzarse Y de una manera más fácil o económica mediante otras acciones?
(e) ¿Sería otro resultado incluso más deseable que Y?

Cuando se implementan en un tipo de actividad comunicativa particular, como en todos los otros casos, es necesario que estas

[4] En la descripción incluida en este capítulo de los patrones argumentativos, la argumentación pragmática se registra, al igual que otros tipos de argumentación, de una manera simplificada, sin especificar su composición interna.

preguntas críticas se especifiquen, modifiquen o complementen de acuerdo con los requisitos institucionales. También depende, en gran medida, del contexto macro al cual pertenecen estas preguntas críticas en el sentido que es necesario que se hagan y respondan en un caso determinado. En algunos casos ya existe un acuerdo mutuo entre las partes sobre la respuesta, por lo que no es necesario responder estas preguntas (p. ej. en el caso que de si es positivo ponerle fin al desempleo o que se te alivie un dolor de cabeza) y en algunos otros casos la respuesta, por así decirlo, se presupone en el punto de partida del intercambio (p. ej. que se supone que la cura es efectiva si un doctor la prescribe).

La argumentación pragmática solo puede ofrecer apoyo concluyente a favor de un punto de vista si el carácter positivo (i. e. deseabilidad) del resultado al que se aspira está más allá de toda duda para las partes involucradas. Si la deseabilidad del resultado no es, por una u otra razón, tan obvia, es necesario que esta deseabilidad se motive. En tales casos, la argumentación pierde su fuerza pragmática de conducir al éxito instantáneo y se convierte en una argumentación pragmática compleja, por lo que en los patrones prototípicos que surgen, la argumentación pragmática estará incrustada en combinaciones enlazadas coordinada o subordinadamente con otros tipos de argumentación. La forma en la que está incrustada y el fundamento para la incrustación dependen de las precondiciones institucionales que hacen referencia a los tipos de actividades comunicativas involucrados.

Es probable que los patrones argumentativos prototípicos que derivan de la explotación de la argumentación pragmática ocurran en la argumentación principal, en el primer nivel de la defensa, en todos los ámbitos comunicativos en los que se defienden puntos de vista prescriptivos. Esto vale para el ámbito político pero también para el ámbito médico de la comunicación de la salud, aunque en ambas áreas, a menudo, la argumentación pragmática se convierte en argumentación pragmática compleja. En el ámbito jurídico, la argumentación pragmática solo se usa prototípicamente al lidiar con los casos difíciles.

En el ámbito político, en un tipo de actividad comunicativa de un debate plenario en el Parlamento Europeo, la argumentación pragmática [*prag*] se utiliza prototípicamente en la argumentación principal

que se avanza en el primer nivel de la defensa para apoyar un punto de vista prescriptivo [*pres*] que implica una propuesta política:

1[*pres*]<1.1[*prag*].

La argumentación pragmática también se usa prototípicamente en la argumentación principal para defender un punto de vista prescriptivo [*pres*] que implica una recomendación en informes de las comisiones parlamentarias europeas de investigación. Debido a que los procedimientos de estas comisiones de investigación están impulsados por consideraciones políticas, tener una mayoría en los informes de comisión es la prueba definitiva de autoridad (Andone 2017). Esto explica por qué, para incrementar la legitimidad de la demanda política involucrada, el uso de la argumentación pragmática [*prag*] en estos informes se combina prototípica y coordinadamente en el primer nivel de la defensa con el uso de la argumentación en la que la mayoría se aduce como una autoridad [*mayo*]. Esto resulta en el siguiente patrón argumentativo prototípico:

1[*pres*]<1.1a[*prag*]&1.1b[*mayo*].

En un debate parlamentario en el Parlamento Europeo dividido políticamente, es una práctica común que al lidiar con una propuesta política, se necesitan más niveles de defensa ya que primero es necesario establecer que el resultado al que se aspira en la propuesta que se hace [*pres*] efectivamente es deseable, porque realmente existe un problema que merece ser resuelto. Los patrones argumentativos prototípicos que entonces surgen en los movimientos argumentativos que hace un proponente de la propuesta contienen una argumentación pragmática compleja [*comp*] que da más detalle sobre la argumentación pragmática inicial (Garssen 2017a). En apoyo de la demanda intermedia que se inserta en respuesta a la pregunta crítica (b) asociada a la argumentación pragmática que existe un problema, se avanzan prototípicamente la argumentación por el ejemplo [*ejem*], la argumentación instrumental de causa a efecto [*caus*] o argumentación instrumental de efecto a causa [*efec*] o la argumentación por autoridad [*auto*]:

1[*pres*]<((1.1a[*prag*]<1.1a.1[*ejem*])&1.1b)[*comp*];
1[*pres*]<((1.1a[*prag*]<1.1a.1[*caus*])&1.1b)[*comp*];
1[*pres*]<((1.1a[*prag*]<1.1a.1[*efec*])&1.b)[*comp*];
1[*pres*]<((1.1a[*prag*]<1.1a.1[*auto*])&1.1b)[*comp*].

La demanda causal que responde a la pregunta crítica (a) que la propuesta que se hace resuelve el problema puede, en el caso de una demanda general, apoyarse mediante argumentación por el ejemplo y en el caso de una demanda particular mediante una analogía descriptiva o mediante una argumentación sintomática como la argumentación por autoridad (van Eemeren & Garssen 2010). Un ejemplo de ello es la defensa de la demanda política que los Estados Unidos debería adoptar un control de armas mediante la argumentación pragmática que hacer esto conduce a un ambiente social más seguro. En este caso, la argumentación instrumental es una específica, que hace referencia solamente a los Estados Unidos. Esto quiere decir que la defensa pragmática de la demanda política podría apoyarse fácilmente al avanzar una argumentación de analogía descriptiva en la que se compara la situación en los Estados Unidos con la de Canadá, donde el control de armas demuestra conducir a menos víctimas. Si la demanda causal hubiese sido general, como en "El control de armas generalmente conduce a menos víctimas", en lugar de una argumentación de analogía descriptiva, debería haberse esperado que la argumentación por el ejemplo la defendiera.

En el ámbito médico en el tipo de actividad comunicativa de la publicidad de medicamentos de venta libre, la argumentación pragmática se utiliza prototípicamente en la argumentación principal avanzada cuando se publicita un producto médico. Según las regulaciones formales que limitan de manera bastante estricta los procedimientos en estos anuncios, al publicista no se le permite afirmar ningún efecto que vaya más allá de lo que las reglas le permiten. El patrón prototípico básico que surge en el primer nivel de la defensa al cumplir con estas precondiciones institucionales consiste en la defensa de un punto de vista prescriptivo [*pres*] mediante la argumentación pragmática [*prag*]:

1[*pres*]<1.1[*prag*].

Cuando no se espera que el efecto beneficioso que se afirma en la argumentación pragmática ofrezca el apoyo suficiente, se le pueden agregar argumentos pragmáticos adicionales a la argumentación pragmática en el primer nivel de la defensa que mencionen otros efectos positivos —otras consecuencias deseables que ocurrirán— como parte de una argumentación coordinada:

1[*pres*]<1.1a[*prag*]&1.1b-n[*prag*]

En caso de que no se espere que el efecto beneficioso afirmado en la argumentación pragmática ofrezca apoyo suficiente, el patrón argumentativo básico de la publicidad de medicamentos de venta libre también puede extenderse al presentar, en lugar de argumentación coordinada en el primer nivel, argumentación subordinada en el segundo nivel de la defensa. En respuesta a las preguntas críticas pertenecientes a la argumentación pragmática como una forma de defender el punto de vista subordinado (*sub-standpoint*) conectado con la argumentación pragmática que se volvió compleja que no existe una mejor alternativa para el medicamento, puede avanzarse la argumentación sintomática relativa a las cualidades positivas del medicamento que se publicita. Cuando esto sucede, el argumento que menciona las cualidades positivas del medicamento, a su vez, se apoya prototípicamente mediante argumentación sintomática con argumentación por autoridad que hace referencia a la evidencia científica, señalando la existencia de tales evidencias o proporcionando testimonios o evidencia basada en la experiencia de usuarios del producto que no son profesionales de la salud ni celebridades:

1[*pres*]<(1.1[*prag*] <1.1.1[*sint*]<1.1.1.1[*auto*])[*comp*].

Como ya observamos en el Capítulo 9, Sección 3, es probable que en este contexto institucional la argumentación instrumental en apoyo de la eficacia de los productos medicinales consista en el subtipo que afirma que ingredientes específicos causan el efecto beneficioso del producto. Debido a las precondiciones institucionales, a la argumentación de comparación que deja claro que el producto es preferible a otros productos, solo se le permite referirse a las cualidades secundarias del producto (palatabilidad, velocidad o duración de la acción).

En lo que respecta a los efectos secundarios, los únicos argumentos que puede que se establezcan en respuesta a la pregunta crítica (c) son que el producto "no tiene efectos secundarios conocidos" o tiene "un buen perfil de seguridad". Una respuesta prototípica a la pregunta que si el producto médico publicitado es seguro consiste en avanzar argumentación sintomática [*sint*] que demuestre que el producto está en conformidad con los criterios de seguridad autorizados por las regulaciones institucionales:

1[*pres*]<(1.1[*prag*]<1.1.1[*sint*])[*comp*]

En el ámbito jurídico, en el tipo de actividad comunicativa en el que se justifica una decisión jurídica hecha por el tribunal, el tribunal debe demostrar por medio de argumentación sintomática que la decisión que se hace es consistente con las normas jurídicas existentes y coherente con los principios jurídicos generales. La argumentación pragmática interviene prototípicamente cuando en un caso difícil la aplicación de una norma jurídica es controversial y se necesita considerar las consecuencias de la aplicación de la norma. En tal caso, la argumentación sintomática que justifica la aceptabilidad de la decisión jurídica a la luz del sistema jurídico relevante se refuerza en la argumentación principal al agregar una argumentación pragmática que justifique la aplicación de la norma jurídica. Esto quiere decir que, prototípicamente, al momento de lidiar con casos difíciles en este contexto macro, la argumentación sintomática [*sint*] y la argumentación pragmática [*prag*] en conjunto constituyen prototípicamente una argumentación coordinada en defensa de una decisión jurídica [*pres*] en el primer nivel de la defensa:

1[*pres*]<1.1a[*sint*]&1.1b[*prag*].

Mientras que, usualmente, en la argumentación pragmática la deseabilidad de las consecuencias se presupone, cuando al tomar una decisión jurídica en un caso difícil la aplicación de la norma jurídica es controversial, es necesario que se motive explícitamente que las consecuencias de aplicar la norma jurídica son efectivamente deseables en el caso pertinente a la luz del propósito de la norma jurídica. Como consecuencia, la argumentación pragmática que se avanza

pierde su estado pragmático y siempre es, en tal caso, parte de una argumentación pragmática compleja. Es necesaria una argumentación sintomática subordinada adicional para hacerle justicia a los diversos métodos de interpretación jurídicos que son pertinentes para decidir sobre el significado de una norma jurídica. En el siguiente nivel de la defensa, puede que estas argumentaciones sintomáticas, a su vez, se apoyen mediante la referencia a ciertas fuentes autoritativas, tales como tipos específicos de documentos.

Por lo tanto, al defender una decisión jurídica del tribunal [*pres*], la argumentación sintomática [*sint*] que hace referencia a la norma jurídica se apoya prototípicamente, en el primer nivel, mediante fragmentos de argumentación sintomática [*sint*] relativos a los diversos tipos de interpretación jurídica, los cuales son autorizados por ciertos documentos jurídicos [*auto*]. Además, en respuesta a las preguntas críticas asociadas con la argumentación sintomática [*sint*] y la argumentación pragmática que se vuelve compleja [*comp*] avanzada en el primer nivel de la defensa, puede que se necesite argumentación subordinada del tipo instrumental [*caus*] para justificar que el resultado anunciado efectivamente se producirá cuando se aplique la norma y argumentación del tipo sintomática [*sint*] para demostrar la deseabilidad del resultado a la luz del propósito de la norma, apoyado por referencias a la intención del legislador o el fundamento jurídico de la norma [*auto*]. Cuando todo esto ocurre, resulta en el siguiente patrón argumentativo prototípico:

1[*pres*]<(1.1a[*sint*]<1.1a.1a/n[*sint*]<1.1a.1a/n.1a/n[*auto*])&(1.1b[*comp*]<1.1b.1a[*caus*]&1.1b.1b[*sint*].

***Ámbito político (debate legislativo en el Parlamento Europeo e informes de la comisión parlamentaria)***

*Argumentación pragmática* [*prag*] a favor de *punto de vista prescriptivo* [*pres*] en el 1er nivel:

1[*pres*]<1.1[*prag*]

Cuando es necesario incrementar la legitimidad de la *demanda política* [*pres*] en los informes de la comisión parlamentaria europea,

*argumentación pragmática* [*prag*] y *argumentación por mayoría* [*mayo*] como argumentación coordinada en el 1er nivel:

1[*pres*]<1.1a[*prag*]&1.1b[*mayo*]

Cuando es necesario establecer la necesidad de resolver problemas, en apoyo de *argumentación pragmática compleja del tipo resolución de problema* [*comp*]: *argumentación por el ejemplo* [*ejem*]/ *argumentación instrumental de causa a efecto* [*caus*]/*de efecto a causa* [*efec*]/ *argumentación por autoridad* [*auto*] en el 2do nivel:

1[*pres*]<((1.1a<1.1a.1[*ejem*])&1.1b)[*comp*];
1[*pres*]<((1.1a<1.1a.1[*caus*])&1.1b)[*comp*];
1[*pres*] <((1.1a<1.1a.1[*efec*])&1.b)[*comp*];
1[*pres*]<((1.1a<1.1a.1[*auto*])&1.1b)[*comp*]

Cuando no se encuentra disponible la información estadística necesaria para establecer problema: *argumentación por ejemplo* [*ejem*] probablemente en el 2do nivel:

1[*pres*]<(1.1[*prag*]<1.1a.1[*ejem*])[*comp*]

Cuando la *argumentación pragmática compleja del tipo resolución de problema* [*comp*] necesita defensa mediante *argumentación sintomática* [*sint*] apoyada por *argumentación por el ejemplo* 1.1b.1a-b.1a-n [*ejem*] en el 3er nivel:

1[*pres*]<(1.1[*prag*]<1.1.1[*sint*]<1.1.1.1a-n)[*ejem*])[*comp*]

***Ámbito médico (publicidad de medicamentos de venta libre)***

*Argumentación pragmática* [*prag*] a favor de *punto de vista prescriptivo* [*pres*] en el 1er nivel:

1[*pres*]<1.1[*prag*]

Cuando el efecto beneficioso afirmado no tiene suficiente apoyo: *argumentos pragmáticos adicionales* que mencionen otros efectos

positivos como parte de argumentación coordinada en el 1er nivel: 1[*pres*]<1.1a[*prag*])&1.1b-n[*prag*]

Argumentación pragmática en respuesta a preguntas críticas pertinentes: argumentación subordinada adaptada a precondiciones institucionales en el 2do (y 3er) nivel; p. ej.

— en respuesta a si el medicamento conduce a resultado positivo: *argumentación por autoridad* [*auto*] (referente a evidencia científica/señalando la existencia de tal evidencia/proporcionando testimonios/evidencia basada en la experiencia de usuarios no profesionales, ni celebridades):

  1[*pres*]<(1.1a[*sint*]&1.b[*prag*])<1.1a-b.1[*auto*])[*comp*]

— en respuesta a si el producto publicitado es seguro: *argumentación sintomática* [*sint*] demostrando que el producto está en conformidad con los criterios de seguridad autorizados por regulaciones institucionales:

  1[*pres*]<(1.1[*prag*] <1.1.1[*sint*]<1.1.1.1[*auto*])[*comp*]

***Ámbito jurídico (juez de veredicto jurídico de motivación)***

En caso claro: *argumentación sintomática* [*sint*] que la decisión jurídica [*pres*] está en concordancia con una norma jurídica (una consecuencia jurídica particular derivada de los hechos jurídicos) en el 1er nivel:

1[*pres*]<1.1[*sint*]

Demostrar que la aplicación de la norma les hace justicia a los diversos métodos de interpretación jurídica: *argumentación sintomática* [*sint*] adicional (si es necesario apoyada de documentos autorizados).

En caso difícil, cuando la aplicación de la norma es controversial y se necesita considerar las consecuencias de la aplicación de la norma, refuerzo coordinado de argumentación sintomática mediante *argumentación pragmática* [*prag*] en el 1er nivel:

1[*pres*]<1.1a[*sint*]&1.1b[*prag*]

Cuando los hechos están en cuestión en un caso difícil: *argumentación de autoridad* [*auto*] subordinada que implica prueba de los hechos mediante la referencia a documentos escritos, testimonios o informes de expertos en el 2$^{do}$ nivel:

1[*pres*]<((1.1a[*sint*]&1.b[*prag*])<1.1a-b.1[*auto*])[*comp*]

En este contexto la argumentación pragmática es argumentación pragmática compleja que requiere de argumentación instrumental subordinada extendida para demostrar que la aplicación de la norma en el caso pertinente conduce a resultados anunciados y argumentación sintomática para demostrar que el resultado es deseable a la luz del propósito de la norma:

1[*pres*]<(1.1a[*sint*]<1.1a.1a/n[*sint*]<1.1a.1a/n.1a/n[*auto*])&
(1.1b[*comp*]<1.1b.1a[*caus*]&1.1b.1b[*sint*]

< = es apoyado/a por
auto = argumentación por autoridad
efec = argumentación de efecto a causa
mayo = argumentación por mayoría como autoridad
pres = punto de vista prescriptivo
sint = argumentación sintomática

[...] = tipo de
caus = argumentación de causa a efecto
ejem = argumentación por el ejemplo

prag = argumentación pragmática
comp = argumentación pragmática compleja

***Figura 9***

*Patrones argumentativos prototípicos en el discurso político, médico y jurídico*

## 5. EXAMINANDO LA VARIEDAD DE PATRONES ARGUMENTATIVOS

En un sentido general, todos los patrones argumentativos que son prototípicos de un tipo de actividad comunicativa están conectados con su punto institucional, su convencionalización institucional y sus precondiciones institucionales. Los patrones prototípicos básicos en el primer nivel de la defensa se relacionan más particularmente con el tipo de punto de vista que está en cuestión en la argumentación principal. Los patrones argumentativos más elaborados en el

segundo nivel y en los posteriores de la defensa se relacionan más particularmente con las preguntas críticas pertinentes asociadas a los esquemas argumentativos que se utilizan. En la investigación empírica cualitativa inspirada en la teoría, llos patrones argumentativos prototípicos descritos en la Sección 3 y 4 del Capítulo 9 se identificaron como patrones que son funcionales en algunos (conglomerados de) tipos de actividades comunicativas específicos en el ámbito político, médico y jurídico. Para poder explicar con más detalle la diversidad de la realidad argumentativa, esta investigación debería ampliarse mediante la identificación de otros patrones argumentativos prototípicos en los mismos tipos de actividades comunicativas y ámbitos, así como en otros.

Aunque puede que se espere que los patrones que son prototípicos de un tipo de actividad comunicativa se encuentren regularmente en eventos de habla que son muestras de la práctica argumentativa pertinente, el hecho que estos patrones sean prototípicos no quiere decir necesariamente que deben ocurrir frecuentemente, mucho menos que siempre estarán presentes (van Eemeren 2017a: 22). En ciertas prácticas argumentativas, puede que algunos patrones argumentativos prototípicos efectivamente ocurran frecuentemente mientras que otros patrones argumentativos prototípicos no y en algunos (conglomerados de) tipos de actividades comunicativas ciertos patrones argumentativos prototípicos serán sorprendentemente dominantes mientras que puede que otros patrones argumentativos prototípicos rara vez ocurran. La frecuencia de aparición de los diversos patrones argumentativos prototípicos que se han identificado aún debe investigarse. Basándose en los resultados de esta investigación, las frecuencias luego se compararán con la frecuencia de aparición de otros patrones argumentativos en el mismo tipo de actividad comunicativa y con su propia frecuencia de aparición en otros tipos de actividades comunicativas en el mismo ámbito y en otros ámbitos. Solamente si su aparición es relativamente frecuente en por lo menos uno de estos sentidos, un patrón argumentativo prototípico merece ser llamado un *patrón argumentativo estereotípico.*

Mientras los patrones argumentativos prototípicos pueden sacarse a la luz mediante investigación empírica cualitativa, para la detección de patrones argumentativos estereotípicos se necesita de investigación cuantitativa. Empezando por los resultados de las

exploraciones cualitativas de patrones argumentativos prototípicos en muestras de ciertos (conglomerados de) tipos de actividades comunicativas, sus frecuencias de aparición deben determinarse por medio de investigación cuantitativa de corpus de discurso que sean representativos de tipos de actividades comunicativas o ámbitos particulares. Los resultados de esta investigación pueden utilizarse para hacer comparaciones sistemáticas entre las frecuencias de aparición de patrones argumentativos prototípicos dentro de un tipo de actividad comunicativa o ámbito específico y entre sus frecuencias de aparición en tipos de actividades comunicativas y ámbitos diferentes. De este modo, puede establecerse qué patrones argumentativos que son prototípicos de ciertos (conglomerados de) tipos de actividades comunicativas también son estereotípicos.

Al documentar sistemáticamente de esta forma la diversidad institucionalmente motivada de prácticas argumentativas, puede llegarse a una comprensión de base empírica de la proliferación de la realidad argumentativa que proporciona mayor conocimiento sobre hasta qué medida el discurso argumentativo depende del contexto. Por lo tanto, crear un inventario de patrones argumentativos prototípicos y estereotípicos prepara el terreno para una explicación más rigurosa de la cuestión fundamental de la independencia del contexto y la dependencia del contexto del discurso argumentativo. A diferencia de las posturas anteriores que se han expuesto sobre esta cuestión, tal como la de Toulmin (2003), que son altamente intuitivas, esta explicación se basa en una combinación sistemática de consideraciones teóricas y evidencia empírica.

Al momento de seguir investigando la diversidad dependiente del contexto del discurso argumentativo, se le debería prestar especial atención al antecedente cultural o ideológico que puede ser responsable de las diferencias en la manera que se manifiesta el discurso argumentativo. En ciertos casos, las diferencias entre los patrones argumentativos prototípicos y estereotípicos que surgen en los mismos o distintos tipos de actividades comunicativas en distintos entornos geopolíticos pueden explicarse al tener en cuenta los distintos antecedentes culturales o ideológicos frente a los que estos tipos de actividades comunicativas se han institucionalizado. De este modo puede aclararse, por ejemplo, por qué en algunas prácticas argumentativas, tales como un debate parlamentario o un caso de

derecho, puede que los patrones argumentativos prototípicos y estereotípicos tomen una forma un tanto distinta en un entorno chino que en un entorno europeo o uno americano.

Otra dimensión del surgimiento de la diversidad de patrones argumentativos a la que se le debería otorgar una debida atención en la investigación, es el diseño estratégico involucrado en la creación de tales patrones. Al dar cuentas de los patrones argumentativos que se manifiestan en el discurso argumentativo, a veces las consideraciones estratégicas pueden tener un rol explicativo. A menudo, las consideraciones estratégicas a las que se les da un buen uso en esta tarea estarán relacionadas a ciertas características específicas del ambiente institucional en el que se lleva a cabo el discurso argumentativo. Esto significa que, en tales casos, el tipo de actividad comunicativa o ámbito en el que se lleva a cabo el discurso puede aplicarse para explicar el plan estratégico que puede atribuírsele al argumentador que está exponiendo su caso. Tal plan estratégico puede verse como el *escenario estratégico* del argumentador. Al momento de determinar qué esbozos de patrones argumentativos pueden ser indicativos de qué escenarios estratégicos, jugarán un papel importante una comprensión del ámbito y del tipo de actividad comunicativa pertinentes y los objetivos y misiones institucionales de los participantes.

Cuando se identifican patrones argumentativos y se rastrean *escenarios estratégicos*, también se le debería prestar atención a las diferencias sistemáticas en el "estilo argumentativo". Los *estilos argumentativos* son formas prototípicas de maniobra estratégica que resultan en patrones argumentativos estereotípicos que son característicos de ciertos argumentadores individuales o grupos de argumentadores. Cuando los estilos argumentativos se manifiestan en patrones argumentativos más o menos fijos, puede valer la pena rastrear estos estilos argumentativos en ciertos casos ya que puede que esto resulte útil al momento de explicar de manera más precisa cómo exactamente en la realidad argumentativa se le da forma a la aspiración de razonabilidad y eficacia.

Por último, pero no menos importante, los patrones argumentativos prototípicos y estereotípicos que se detectan en tipos de actividades comunicativas o conglomerados de tipos de actividades comunicativas específicos, pueden ser un punto de partida útil para adoptar intervenciones dirigidas a la mejora del uso del discurso argu-

mentativo en las prácticas argumentativas pertinentes. Los patrones argumentativos prototípicos pueden proporcionar orientación útil al momento de crear formatos relacionados al contexto que puedan ser útiles para aumentar la calidad de la producción, análisis y evaluación del discurso argumentativo. Para tomar al contexto médico como un ejemplo: a partir de patrones argumentativos prototípicos que se observan en la comunicación de la salud, pueden desarrollarse pautas apropiadas para la realización de intercambios argumentativos en consultas de doctor-paciente, pueden proporcionarse instrucciones más adecuadas para el análisis de catálogos de salud y pueden ponerse a disposición herramientas más eficaces para la evaluación y escritura de anuncios médicos. Sobre todo si los procedimientos recomendados pueden formalizarse y computarizarse, pueden resultar fundamentales para aumentar la calidad de tales prácticas argumentativas.

*Capítulo 10*

# La pragmadialéctica en el contexto de otros enfoques de la argumentación[1]

## 1. EL ESTADO ACTUAL DE LA TEORÍA DE LA ARGUMENTACIÓN[2]

En la teoría de la argumentación, junto a la pragmadialéctica, se han desarrollado otros enfoques durante las últimas décadas —todos asociados, de una u otra manera, con las perspectivas dialéctica y retórica sobre la argumentación esbozadas en el Capítulo 1, Sección 5—. Luego de haber explicado el objetivo principal de la pragmadialéctica en este libro, ahora podemos situar este enfoque sobre la argumentación entre otros enfoques teóricos prominentes. A tal fin, primero esbozamos las posturas neoclásicas de la teoría de la argumentación presentadas por Perelman y Olbrechts-Tyteca en la década de 1950 que, hasta cierto punto, determinaron el estado actual de la teoría de la argumentación. Luego, discutiremos los enfoques dialécticos formales de la argumentación (Sección 2), la lógica informal (Sección 3) y los enfoques retórico y lingüístico (Sección 4), todos importantes en la teoría de la argumentación actual. Luego de una breve descripción de los diversos enfoques, señalaremos su relación con las perspectivas

---

1 Este capítulo se basa en gran medida en van Eemeren et al. (2014).

2 Esta sección se basa principalmente en van Eemeren et al. (2014: 31-32, 203-299).

dialéctica y retórica, con los cinco componentes del programa de investigación de la teoría de la argumentación y con la pragmadialéctica.

Tanto el modelo de Toulmin y la nueva retórica de Perelman y Olbrechts-Tyteca se desarrollan en un esfuerzo por, al momento de lidiar con la argumentación, contrarrestar el enfoque formal del razonamiento analítico proporcionado por la lógica moderna. En *Los usos de la argumentación*, publicado por primera vez en 1958, Toulmin (2003) reacciona frente a la postura lógica dominante que sostiene que la argumentación es solo una muestra del razonamiento y puede tratarse formalmente. Como alternativa, presentó su modelo de la "forma procedimental" de la argumentación, que se diseña para capturar los elementos funcionales que pueden distinguirse en la defensa de un punto de vista por medio de la argumentación. Los diversos elementos incluidos en el modelo representan distintos pasos en el procedimiento argumentativo. Según Toulmin, la forma procedimental de la argumentación es "dependiente del campo", lo que significa que los pasos que se toman y que se representan en el modelo siempre permanecen iguales, independientemente del tipo de tema que se discuta.

Cuando discute la evaluación de la validez de la argumentación, Toulmin le proporciona un significado distinto al término *validez* al que tiene en la lógica formal. La validez de la argumentación se determina principalmente mediante el grado hasta el cual la *garantía*, la cual conecta los *datos* que se avanzan en la argumentación con la *conclusión* en cuestión, es aceptable —o puede hacerse aceptable mediante un *respaldo* si se desafía la garantía—. Qué tipo de respaldo se requiere en un caso particular depende del "campo" al cual el punto de vista en cuestión pertenece: la disciplina o ámbito que tiene la jurisdicción al momento de legitimar las garantías que se utilizan. Mientras que la "conclusión" es el punto de vista que se defiende y los "datos" son razones objetivas que se avanzan en apoyo de la conclusión, la "garantía" es una premisa justificativa más general de una naturaleza como de regla —el "respaldo" hace referencia a fuentes que apoyan la garantía—. Según Toulmin, las conclusiones se justificarán de maneras distintas en distintos campos. Por ejemplo, al justificar una demanda jurídica, se necesitará otro tipo de respaldo de la garantía que cuando se justifica una demanda ética. Según la postura de Toulmin, esto quiere decir que los criterios para evaluar la validez de

la argumentación son "dependientes del campo" y necesitan ponerse en un contexto empírico e histórico.

En su monografía *La nueva retórica*, también publicada por primera vez en 1958, Perelman y Olbrechts-Tyteca (1969) consideran a la argumentación como válida si aduce o fortalece acorde al punto de vista en cuestión de la audiencia a la que se dirige. En la nueva retórica, la validez de la argumentación se mide en función de su eficacia con la "audiencia", el grupo objetivo que el argumentador aspira convencer o persuadir. Puede que este grupo objetivo sea una audiencia "particular" consistente en una persona específica o grupo de personas al que el hablante o escritor se dirige en un caso determinado, pero también puede ser la audiencia "universal" consistente en un conjunto de personas (real o imaginada) que para el argumentador personifican a la razonabilidad.

En la nueva retórica, Perelman y Olbrechts-Tyteca enumeran los diversos tipos de elementos que forman parte del punto de partida de la argumentación, distinguiendo entre hechos, verdades, presunciones, valores, jerarquías de valores y *loci* (el equivalente en latín del griego *topoi*). Además, proporcionan una perspectiva general de los esquemas argumentativos que pueden utilizarse en el diseño de la argumentación que tiene por objetivo convencer o persuadir a una audiencia. Según las observaciones de Perelman y Olbrechts-Tyteca, los esquemas argumentativos que se utilizan en la argumentación pueden ser *cuasi-lógicos* (o *cuasi-matemáticos*), *basados en la estructura de la realidad* o *los que estructuran la realidad*. Estos esquemas argumentativos se manifiestan en técnicas argumentativas de "asociación", las cuales conectan a una premisa con un punto de vista para lograr una transferencia de la aceptación de premisa a punto de vista. Otro tipo de técnica argumentativa que distinguen Perelman y Olbrechts-Tytecaes es la "disociación", la cual se usa para dividir una unidad conceptual existente en dos unidades conceptuales separadas (van Rees 2009). Por ejemplo, con el propósito de impedir que el significado negativo de ser vanidoso también aplique a alguien que ama la ropa, el concepto de "vanidoso" podría disociarse en el concepto original de "ser vanidoso" y el nuevo concepto de "amar la ropa hermosa".

Junto a diferencias obvias, existen algunas semejanzas sorprendentes entre el enfoque de la argumentación de Toulmin y el

enfoque escogido en la nueva retórica. Empezando por un antecedente filosófico y un interés en la justificación de posturas por medio del discurso argumentativo, tanto Toulmin como Perelman y Olbrechts-Tyteca enfatizan que los valores desempeñan una parte importante en la argumentación. En ambos casos se rechaza la lógica formal como una herramienta teórica para lidiar con la argumentación y en ambos casos los autores recurren a los procedimientos jurídicos para encontrar un modelo alternativo. A pesar de que los autores mismos no establecieron una conexión entre sus enfoques, podría establecerse un enlace teórico entre el modelo de Toulmin y la nueva retórica al ver los componentes del punto de partida que se distinguen en la nueva retórica como si representaran distintos tipos de datos del modelo de Toulmin y los esquemas argumentativos que se distinguen en la nueva retórica como distintos tipos de garantías del modelo de Toulmin.

Los dos enfoques son "neoclásicos", no solamente por su gran influencia en la teoría de la argumentación moderna, sino que también porque ambos están imbuidos de nociones y distinciones que ya se pueden encontrar en la retórica clásica. El modelo de Toulmin del procedimiento argumentativo, de hecho, es conceptualmente equivalente al silogismo extendido de la retórica romana-helenística conocido como *epicheirema*. Además, existen similitudes sorprendentes entre el rol de las garantías en el modelo de Toulmin y aquel de los *topoi* clásicos. En cuanto a la nueva retórica, sus objetivos generales concuerdan bien con aquellos de la retórica clásica, a pesar de que los sistemas retóricos clásicos se utilizaban principalmente como heurísticos. El rol crucial que la nueva retórica le asigna a la audiencia en la clasificación de los puntos de partida que constituyen el punto de arranque de la argumentación es similar a su rol en la retórica clásica. También resulta notable que los esquemas argumentativos que se distinguen en la nueva retórica permanecen, en su mayor parte, cerca de la tradición tópica clásica. Los tipos de argumentación que los esquemas argumentativos cubren basándose en la estructura de la realidad son evocadores de aquellos tratados en *Tópicos* y *Retórica* de Aristóteles. Además, la distinción entre estos esquemas argumentativos y aquellos que estructura la realidad se desarrolla paralelamente con la distinción clásica entre los silogismos retóricos y la inducción retórica.

A pesar del considerable impacto que su modelo ha tenido en la erudición de la teoría de la argumentación, Toulmin era, en primer lugar, un filósofo, no un teórico de la argumentación. Las contribuciones de Toulmin a la teoría de la argumentación hacen referencia, primero, a los componentes teóricos y filosóficos del programa de investigación. En particular, su modelo teórico fue una fuente de inspiración para un número considerable de teóricos de la argumentación (p. ej. Brockriede & Ehninger 1960; Freeman 1991, 2005). Toulmin (1976) desplegó sus posturas filosóficas sobre la razonabilidad en *Knowing and acting* cuando introduce la división entre las concepciones "geométrica", "antropológica" y "crítica" de la razonabilidad. En *Regreso a la razón*, Toulmin (2001) complementó su visión de razonabilidad con una exposición histórica del vínculo perdido entre la lógica y la retórica. Resulta evidente que Toulmin no llevara a cabo ninguna otra investigación analítica o empírica acerca de la argumentación. A los componentes prácticos del programa de investigación solo les contribuyó indirectamente al escribir un libro junto a otros autores (Toulmin, Rieke & Janik 1979).

La nueva retórica de Perelman y Olbrechts-Tyteca es, principalmente, una contribución sustancial al componente teórico del programa de investigación de la teoría de la argumentación. A pesar de que los intereses filosóficos de Perelman se manifiestan claramente en otras publicaciones, a veces centrándose específicamente en lo racional y lo razonable (Perelman 1979), su principal influencia en la teoría de la argumentación se ejerció a través de la teorización con Olbrechts-Tyteca en la nueva retórica. Perelman y Olbrechts-Tyteca mismos no realizaron ninguna otra investigación analítica, empírica o práctica, pero se hizo un buen uso de los conocimientos que expusieron en la nueva retórica en diversos estudios de casos en el componente empírico del programa de investigación de la teoría de la argumentación (e.g. Nimmo & Mansfield 1986; Haarscher 2009).

A pesar de que ni el modelo de Toulmin ni la nueva retórica han sido de algún modo constitutivos de la teoría pragmadialéctica de la argumentación, ciertamente existen algunas semejanzas entre estos dos enfoques y la pragmadialéctica. Con el modelo de Toulmin, la pragmadialéctica comparte una preferencia por desarrollar un modelo procedimental de la argumentación y una preferencia por adoptar

una postura funcional sobre los elementos que desempeñan un rol en el proceso argumentativo. Sin embargo, en la pragmadialéctica tanto la dimensión procedimental como la funcional del enfoque de la argumentación se fundamentan de una manera completamente distinta. En el modelo pragmadialéctico de una discusión crítica bien regulada, la dimensión procedimental está fundamentada de una manera más amplia y más elaborada y la dimensión funcional está, a través de la teoría de los actos de habla modificada, articulada de una manera más refinada y más precisa. La pragmadialéctica comparte con la nueva retórica un interés por la dimensión retórica de aspirar a la eficacia en el discurso argumentativo. Este interés compartido se manifiesta más claramente en la manera en la que en los dos enfoques se le da un buen uso al punto de partida de la argumentación y a los esquemas argumentativos utilizados al momento de adaptar el discurso argumentativo a la demanda de la audiencia. No obstante, a diferencia de en la nueva retórica, en la pragmadialéctica la aspiración a la eficacia está limitada por estándares de razonabilidad bien motivados y bien definidos que son fundamentales para resolver una diferencia de opinión.

## 2. ENFOQUES DIALÉCTICOS FORMALES[3]

A pesar de que la mayoría de los teóricos de la argumentación no se encuentran tan familiarizados con ellos como con el modelo de Toulmin y la nueva retórica, los criterios de Crawshay-Williams para ponerle fin a una controversia difícil y los métodos de Naess para lidiar con los malentendidos en las discusiones, son otras contribuciones tempranas al campo que son de gran importancia para la teoría de la argumentación moderna. El enfoque de Crawshay-Williams (1957) de las controversias expuesto en *Methods and criteria of reasonableness* es vital para juzgar los estándares de razonabilidad con los que tiene que cumplir el discurso argumentativo, ya que constituye la base para la distinción fundamental entre el problema de validez y la validez convencional (véase Capítulo 2, Sección 5). Y la postura de Naess (1966) sobre las discusiones argumentativas

[3] Esta sección se basa principalmente en van Eemeren et al. (2014: 32-33, 175-197, 301-372).

como comunicación verbal intersubjetiva que debe realizarse de acuerdo con ciertas reglas de discusión procedimentales y materiales, establecida en *Comunicación y argumento*, le otorgó un gran impulso al desarrollo de la dialéctica moderna.

A pesar del escepticismo de Toulmin y de Perelman y Olbrechts-Tyteca, los lógicos formales han continuado con sus esfuerzos por darle un buen uso a sus sistemas formales al momento de lidiar con el discurso argumentativo de la vida real. Los sistemas lógicos formales no son solamente formales en el sentido que proporcionan una regimentación por medio de reglas constitutivas, como también es el caso de las reglas de la discusión crítica en la pragmadialéctica. También, son formales en el sentido que consisten en locuciones cuyas formas lingüísticas determinan sus formas lógicas y se determinan rigurosamente mediante reglas gramaticales. Además, por regla general, también son formales en el sentido de ser puramente lógicos, sin contemplar ningún movimiento o regla que dependa del significado de términos no lógicos, por lo que los sistemas lógicos involucrados de ninguna manera están condicionados a hechos o interpretaciones.[4] Mediante la creación de ciertos tipos de situaciones de laboratorio, tales sistemas formales de la lógica pueden ser una parte útil de un enfoque más amplio del discurso argumentativo de la vida real. Sin embargo, debido a las abstracciones involucradas en la formalización, no se prestan para hacer un análisis y evaluación adecuados de fragmentos de discurso argumentativo de la vida real.

Para aplicar sistemas formales de la lógica al análisis y evaluación del discurso argumentativo es necesario hacer una traducción de cada uno de los argumentos considerados en, por ejemplo, el lenguaje de la lógica proposicional y determinar su validez con la ayuda del método de la tabla de verdad o algún otro método disponible en la lógica proposicional. No obstante, tal enfoque de la argumentación se encuentra con todo tipo de objeciones (van Eemeren et al. 2014: 304-306). Primero, el proceso de traducción que debe llevarse a cabo no es de ningún modo sencillo. Segundo, incluso si el resultado de la evaluación con la ayuda de, digamos, la

[4] Para una discusión de la distinción entre estos y otros sentidos de "formal", véase van Eemeren et al. (2014: 303-304).

tabla de verdad de la lógica proposicional es negativo, esto no significa necesariamente que el argumento involucrado efectivamente es inválido, ya que en algún otro sistema de la lógica, p. ej. la lógica de predicados clásica, podría ser válido. Tercero, este enfoque pasa por alto lo esencial del argumento, ya que se ignoran las premisas inexpresadas que deben reconstruirse y el esquema argumentativo que se utiliza. Cuarto, este enfoque reduce la evaluación de la argumentación a una evaluación del razonamiento que se utiliza mientras se descuidan cuestiones tales como la adecuación de las premisas y la idoneidad del uso del modo de argumentar involucrado en el contexto dado.

Hamblin (1970) introdujo en *Falacias* el término *dialéctica formal* para referirse a los sistemas dialécticos formales.[5] Cuando lo hizo, no estaba consciente de los sistemas dialécticos formales propuestos anteriormente por Lorenzen y su Escuela de Erlangen, que pueden ser considerados como sistemas de dialéctica formal *avant la lettre* (Kamlah & Lorenzen 1967; Lorenzen & Lorenz 1978). El enfoque de Erlangen se vincula más estrechamente a la lógica que el de Hamblin. Se reduce al desarrollo de la "lógica dialógica" en la que a sistemas existentes de la lógica formal, tales como la lógica proposicional y la lógica de predicados, se les da una interpretación dialéctica. Debido a que se enfocan en las críticas y la defensa de una "tesis", los tipos de sistemas dialécticos propuestos *cum suis* por Lorenzen son, en principio, puramente argumentativos, mientras que los tipos de sistemas dialécticos favorecidos por Hamblin también admiten otros propósitos, tales como el intercambio de información. Los sistemas de tipo Lorenzen generalmente son más restrictivos con las opciones presentadas a los participantes; los sistemas de tipo Hamblin son más permisivos, permitiéndole a los participantes presentar cualquier declaración, argumento, pregunta o desafío que quieran. En el primero, retractar el compromiso que uno tiene con una declaración es complicado o incluso no se permite, mientras que en el segundo esto puede hacerse fácilmente.

[5] Para una discusión más detallada de los diversos sistemas dialécticos formales, véase van Eemeren et al. (2014: 307-367).

Los estudiosos responsables del resurgimiento de la dialéctica en la teoría de la argumentación en la segunda parte del siglo XX, tratan a la argumentación como parte de un procedimiento de discusión formal para resolver una diferencia de opinión al probar la sostenibilidad de la "tesis" en cuestión frente a ciertos desafíos. La propuesta más completa de una dialéctica formal fue presentada por Barth y Krabbe (1982) en *From axiom to dialogue*. Usando como base la propuesta de una lógica dialógica hecha por la Escuela de Erlangen, esta dialéctica formal ofrece, entre otras cosas, una traducción de los sistemas lógicos formales a reglas formales del diálogo. La dialéctica formal de Barth y Krabbe describe sistemas dialécticos para determinar mediante un juego de diálogo reglamentado entre el proponente y el oponente de una tesis si la tesis del proponente puede mantenerse dadas las premisas que el oponente ha permitido como "concesiones". En tal diálogo, el proponente intenta traer al oponente a una posición de autocontradicción al explotar hábilmente las concesiones del oponente. Si el proponente logra hacer esto, la tesis fue defendida exitosamente *ex concessis*.

Los sistemas de la dialéctica formal, tales como el de Barth y Krabbe, se utilizan para formalizar no solo argumentos, sino que discusiones enteras, rastreando las contribuciones de cada una de las partes en el proceso. Para este fin, se necesita traducir una discusión al lenguaje de un sistema dialéctico formal específico y luego debe verificarse hasta qué punto los movimientos argumentativos que se han hecho están en conformidad con las proposiciones. Sin embargo, en la práctica, en lugar de ser utilizados de esta manera, los sistemas dialécticos formales tienden a servir como un laboratorio para lograr aclaraciones conceptuales e iniciar desarrollos teóricos. Conceptos como "ataque", "defensa", "compromiso", "falacia", "perder" y "ganar" luego se examinan con mayor precisión mediante la construcción de sistemas dialécticos formales en los cuales se hacen funcionar. El mismo método puede utilizarse para aclarar los conceptos de algunas falacias particulares.

En particular, el enfoque de Hamblin ha tenido un gran impacto en los investigadores que quieren combinar el potencial de la lógica formal con un enfoque dialógico para lograr una mayor comprensión de las maneras comunes de argumentar (p. ej. Woods & Walton 1989).

Walton y Krabbe (1995) intentaron integrar los sistemas dialécticos formales de tipo Hamblin y de tipo Lorenzen. En *Commitment in dialogue*, integran las propuestas de la Escuela de Erlangen (ejemplificadas en una especie que Walton y Krabbe llaman *Diálogo de Persuasión Riguroso*) con los tipos más permisivos de diálogos promovidos en los sistemas dialécticos propuestos por Hamblin (ejemplificados en una especia que llaman *Diálogo de Persuasión Permisivo*). Walton y Krabbe definen a los compromisos de tal manera que en algunos casos los argumentadores pueden retractar sus compromisos, pero en otros casos no. Luego de proporcionar una clasificación de los tipos normativos principales de diálogo que distinguen (tales como "diálogos de persuasión" y "diálogos de negociación"), discuten las condiciones bajo las cuales, en la argumentación, los compromisos deberían mantenerse o pueden retractarse sin violar ninguna de las reglas del tipo de diálogo pertinente.

En lo que respecta al componente filosófico del programa de investigación de la teoría de la argumentación, los enfoques dialécticos formales se desarrollan principalmente en el contexto de las contribuciones importantes a la filosofía de la razonabilidad en la argumentación hechas por Naess y, más concretamente, Crawshay-Williams. En el caso del enfoque dialéctico formal de Barth y Krabbe, la influencia de estos dos filósofos no solo se explica explícitamente, sino que también se complementa con aclaraciones adicionales. En la gran cantidad de investigaciones orientadas a la práctica conectadas con la lógica formal y los enfoques dialécticos en la Inteligencia Artificial, usualmente existe menos espacio para reflexionar sobre consideraciones metateóricas. La principal contribución a la argumentación de los enfoques formales hace referencia a la articulación de la dimensión normativa de la teoría de la argumentación en el componente teórico. Al momento de otorgarle mayor contenido a las ideas propuestas anteriormente por Hamblin, Lorenzen y las almas gemelas, los dialécticos formales han protegido cuidadosamente el rigor, precisión y diseño sistemático de la teorización. Lógicamente, no se han hecho significativos para el componente empírico y el analítico del programa de investigación. En lo que respecta al componente práctico, junto a la contribución tradicional de la lógica formal a la enseñanza del análisis y evaluación de la argumentación mediante libros, se les

da un buen uso a la lógica formal y a los conocimientos dialécticos sobre la argumentación, principalmente mediante la orientación de intervenciones por medio de computadores en el ámbito de la Inteligencia Artificial.

Cuando se trata de la relación de los enfoques dialécticos formales con la pragmadialéctica, debería quedar claro que las principales fuentes de inspiración son prácticamente las mismas. La pragmadialéctica también se ha desarrollado acorde con la concepción de razonabilidad de Crawshay-Williams e incluso está conectada más fuertemente con la orientación dialéctica de mentalidad empírica de Naess que con los enfoques formales. Además, la pragmadialéctica se ha beneficiado no solamente de las ideas de Hamblin y de la Escuela de Erlangen que en gran medida le han dado forma a la dialéctica formal, sino que también del enfoque dialéctico formal desarrollado posteriormente por Barth y Krabbe. Sin embargo, debería quedar claro que el fundamento para preferir un enfoque *pragma*dialéctico en lugar de uno dialéctico formal era que los pragmadialécticos querían enfáticamente que su teoría se relacionara con las prácticas comunicativas e interactivas que ocurren en el discurso argumentativo de la vida real. Por esta razón, en su teorización se integró la dimensión pragmática con la dimensión dialéctica y le han prestado gran atención al componente empírico y al analítico del programa de investigación. También, por esta razón, la teoría pragmadialéctica estándar se ha extendido con una explicación de la maniobra estratégica que puede hacerle justicia a la variedad funcional de prácticas argumentativas en los diversos ámbitos de la realidad argumentativa.

## 3. LA LÓGICA INFORMAL[6]

Desde finales de la década de 1970, un grupo de filósofos canadienses y americanos han propagado una rama de la teoría de la argumentación conocida como *lógica informal*. Comenzaron sus esfuerzos basados en la insatisfacción con el tratamiento de la argumentación en los libros lógicos y se inspiraron en el modelo de

[6] Esta sección se basa principalmente en van Eemeren et al. (2014: 33-34, 373-423).

Toulmin y en menor medida en la nueva retórica para desarrollar una alternativa. La etiqueta "lógica informal" no hace referencia a una perspectiva teórica coherente, ni a una escuela de investigadores que compartan un objetivo común, sino que a un conglomerado de distintos enfoques del estudio del razonamiento en el lenguaje cotidiano. A pesar de que todos estos enfoques son normativos y orientados a la lógica, permanecen cercanos a la realidad argumentativa que ocurre, por regla general, en la lógica formal. En la mayoría de los casos, su objetivo general es desarrollar métodos adecuados y teóricamente justificados para interpretar, evaluar y construir argumentación natural. A través de su orientación práctica, la lógica informal se ha conectado fuertemente con el movimiento de reforma educacional dedicado al "pensamiento crítico".

Según los lógicos informales, los requisitos que el argumento debería ser deductivamente válido y tener premisas verdaderas son problemáticos cuando se trata de la evaluación de la argumentación natural. Como Johnson y Blair (2006) explican en su libro *Logical self-defense*, las premisas de un argumento tienen que cumplir los criterios de "aceptabilidad", "relevancia" y "suficiencia". En el caso de la aceptabilidad, la pregunta es si las premisas que se utilizan en el argumento son verdaderas, probables o de alguna otra forma confiables. En el caso de la relevancia, la pregunta es si existe una relación sustancial pertinente entre las premisas y la conclusión del argumento. En el caso de la suficiencia, la pregunta es si las premisas proporcionan evidencia suficiente para la conclusión. Según Johnson y Blair (1983: 34), estos criterios definen un argumento "lógicamente bueno" y cualquier argumento que no satisfaga alguno de ellos es, a su juicio, falaz. A menudo otros lógicos informales adoptaron estos tres criterios, aunque a veces bajo nombres levemente diferentes (p. ej. Govier 1987). En *Manifest rationality*, Johnson (2000) considera que es necesario agregar el criterio de "verdad" a los criterios para evaluar la estructura de premisa-conclusión. Además, argumenta que los criterios dialécticos son necesarios para evaluar la medida en que un argumento lidia adecuadamente con objeciones y visiones alternativas. De este modo, Johnson complementa su enfoque predominantemente lógico con un "nivel dialéctico".

A pesar de que en *Acceptable premises* Freeman (2005) proporciona una teoría integral sobre la aceptabilidad de la premisa (la cual relaciona a la presunción), en general, los lógicos informales están, en primer lugar, interesados en las relaciones de premisa-conclusión en los argumentos. En *Dialéctica y la macroestructura de los argumentos* (1991) y *Argument structure* (2011), Freeman se enfoca en la manera en la que las declaraciones usadas en los argumentos se combinan en macroestructuras más grandes. Inspirado en el modelo de Toulmin, examina la estructura de la argumentación en una situación "dialógica". Según su definición, la situación se vuelve "dialéctica" cuando se cumplen requerimientos adicionales relativos al tipo de oposición entre las partes y las reglas que deberían seguir en el intercambio. En su postura, las garantías de Toulmin disponen de un lugar natural en el proceso de realizar un diálogo argumentativo, pero no deberían incluirse en el diagrama del argumento del producto resultante de este proceso. El enfoque de Freeman ha sido asumido por los desarrolladores de software de apoyo para la argumentación (p. ej. Reed & Rowe 2004).

Cuando discute la evaluación de la argumentación, Hitchcock (2006) se conecta con la postura de Freeman sobre las garantías de Toulmin. Según Pinto (2006), los argumentos deben verse como invitaciones a hacer una inferencia, ya que mediante una argumentación se invita al interlocutor a aceptar la conclusión sobre la base de las premisas. De conformidad con Pinto (2006), quien las ve como inferencias materiales que no son válidas por su forma lógica, Hitchcock considera a las garantías como licencias de inferencia y no como un tipo específico de premisa (implícita). Resulta notable que en el contexto de la lógica informal, Hitchcock, quien ha tratado una diversidad de temas, también ha tomado serios esfuerzos por otorgarle una base empírica a sus posiciones teóricas. En esta tarea, se concentra principalmente en cómo los argumentos se utilizan en el discurso médico (Jenicek & Hitchcock 2005; Jenicek, Crosskerry & Hitchcock 2011). Además, ha contribuido al establecimiento de un vínculo entre los enfoques informales del argumento y los enfoques computacionales formales (Verheij 1999; Reed 1997; Reed & Norman 2003).

La evaluación de la argumentación también es un tema prominente en la lista enorme de publicaciones hechas por Walton. Ya

discutimos la investigación de Walton con Woods sobre las falacias y su trabajo dialéctico formal con Krabbe con respecto a los tipos de diálogos en la Sección 2 de este Capítulo, pero su estudio de los esquemas argumentativos (*esquemas de argumentación* en su jerga), el cual se ha adoptado frecuentemente en la inteligencia artificial, todavía es preciso mencionar aquí. En *Argumentation schemes*, Walton, Reed y Macagno (2008) enumeraron esquemas argumentativos que recopilaron en su mayor parte de la literatura existente bajo sesenta encabezados. Entre estos esquemas, incluyeron las formas familiares deductivas e inductivas del argumento, pero también las formas del argumento derrotable, presuntiva y abductiva que no son deductivas ni inductivas. En el método que usan en la evaluación del argumento con esquemas argumentativos derrotables con un conjunto correspondiente de preguntas críticas, el cual le atribuyen a Hastings (1962), la idea subyacente es que los argumentos pueden considerarse derrotados cuando su proponente no responde de manera satisfactoria las preguntas críticas del oponente que hacen referencia a los esquemas argumentativos que se han utilizado.

En el enfoque de Finocchiaro de la lógica informal, se combinan la perspectiva lógica y la dialéctica, aunque el énfasis está más firmemente en la dimensión dialéctica. El método de Finocchiaro para analizar casos reales de argumento natural, más concretamente controversias científicas, incluye enfáticamente la dimensión histórica y la empírica (p. ej. Finocchiaro 2005). En la postura de Finocchiaro, en los casos que examina, los estándares de argumentos buenos se ejemplifican en la argumentación presentada por los científicos involucrados en la controversia.

Hasta fines de la década de 1990, era característico de la lógica informal que la perspectiva retórica no recibiera mucha atención. Un cambio notable en este asunto es hecho por Tindale, quien en *Acts of arguing* (1999) y *Rhetorical argumentation* (2004) defiende enfáticamente una síntesis basada en la retórica de las perspectivas lógica, dialéctica y retórica (1999: 207). Para lograr este objetivo, Tindale propone la adaptación y mayor desarrollo de ciertas nociones centrales introducidas por Perelman y Olbrechts-Tyteca en su nueva retórica. Por ejemplo, favorece la adopción de la noción de "audiencia universal" como el estándar general de razonabilidad y afirma que la acusación de relativismo puede contradecirse al darse

cuenta que depende del contexto argumentativo cómo será concebida la audiencia por el argumentador y que en esa decisión el demandado o la audiencia particular a la que se dirige cumple un "rol de coautor" (Tindale 2004: 129).

Una estudiosa que ha participado activamente en la exploración crítica de cuestiones teóricas claves en el enfoque no formal del análisis y evaluación de la argumentación en el lenguaje natural es Govier (1987). Govier ha expresado críticas similares a las de Toulmin y otros a la lógica formal. Además, ha criticado varias formas que ella considera provenientes del "deductivismo" y ha hecho propuestas para analizar y evaluar la argumentación sobre la base de otros estándares distintos a la validez formal o estándares relacionados con la validez formal. Sus reflexiones críticas sobre las cuestiones claves de la teoría de la argumentación se enfocan, en general, en los supuestos que hacen los estudiosos al momento de desarrollar métodos para el análisis del argumento y estándares para la evaluación del argumento. En el proceso, ha proporcionado análisis perspicaces sobre, por ejemplo, las características de los tipos de argumentos, premisas implícitas y falacias.

Junto a su estudio histórico y conceptual de las falacias (Hansen & Pinto, Ed. 1995), Hansen también se ha centrado en el estudio de los métodos y conceptos clave de la lógica informal. Un ejemplo es su exploración de las diversas definiciones de la noción de "argumento" en los trabajos de lógicos informales y otros teóricos de la argumentación, la cual también compara con la definición central de Johnson (2000) de argumento en *Manifest rationality*. Contrario a la tendencia de ampliar el alcance de la lógica informal ejemplificada en la inclusión de un nivel dialéctico de Johnson y en la inclusión de la perspectiva lógica y dialéctica así como de la retórica de Tindale, Hansen (2011) ha propuesto reducir la lógica informal de tal forma que solo se centre en cuestiones relativas a la relación premisa-conclusión en un argumento o inferencia.

Algunos estudiosos en la comunidad de la lógica informal, tales como Biro y Siegel (1995, 2006a,b, 2011) y Lumer (2005), adoptan un enfoque epistemológico. La idea básica tras este enfoque es que los intercambios argumentativos conducirán a un mejoramiento en el estado o situación epistémica de las personas involucradas. Luego de haber completado el intercambio argumentativo, deberían haber

adquirido conocimientos nuevos o ser capaces de justificar de mejor forma las creencias que ya poseían. Idealmente, el intercambio argumentativo debería haber brindado creencias de acuerdo con, o al menos un paso más cerca de, la verdad. La idea que los intercambios argumentativos deben conducir a mejoramientos epistémicos concuerda bien con la idea básica tras el movimiento del pensamiento crítico sobre que las personas deberían aprender a cómo juzgar críticamente las opiniones que se les presentan. Esto explica por qué los lógicos informales orientados a la práctica tales como Battersby (1989) y Weinstein (1994) han establecido una conexión entre el enfoque epistemológico y el pensamiento crítico al definir el pensamiento crítico como epistemología aplicada.

En la lógica informal, el énfasis está principalmente en la dimensión normativa del estudio de la argumentación. Los investigadores involucrados han hecho, en primer lugar, contribuciones sustanciales al componente teórico del programa de investigación. Esto aplica no solamente a los padres fundadores, Blair y Johnson, con sus criterios de aceptabilidad, relevancia y suficiencia, sino que también a las teorías de Freeman de la aceptabilidad de la premisa y las macroestructuras de la argumentación, las posturas de Pinto y Hitchcock de las inferencias, la lista de esquemas argumentativos compilados *cum suis* por Walton y los esfuerzos de Tindale por desarrollar el ángulo retórico. Las contribuciones al componente filosófico de la teoría de la argumentación no han sido hechas solo por epistemológicos, sino que también por estudiosos tales como Govier y Hansen, quienes han reflexionado cuidadosamente sobre los puntos de partida metateóricos y metodológicos de la teorización. Al igual que, por ejemplo, Johnson y Blair, Govier también ha tenido un gran impacto en el componente práctico al publicar libros originales y bien desarrollados. Al momento de preparar y explicar la exposición de los conocimientos incluidos en sus libros, estos lógicos informales también han contribuido considerablemente al componente analítico del programa de investigación, tal como lo hizo Finocchiaro al explicar su método para analizar casos reales de argumento natural. A pesar de la investigación de Hitchcock sobre el uso de los argumentos en el discurso médico y de los análisis de Finocchiaro, el componente empírico no está realmente representado en la lógica informal.

Cuando se trata de la relación entre la lógica informal y la pragmadialéctica, queda claro que existe una cantidad considerable de puntos comunes. En ciertas áreas, inclusive, puede observarse cierto grado de superposición. Por ejemplo, la situación dialéctica de Freeman encaja con la noción pragmadialéctica de una discusión crítica y su enfoque de la aceptabilidad de la premisa se relaciona con la idea pragmadialéctica de que los participantes acuerden sobre las premisas básicas en la etapa de apertura de dicho tipo de discusión (Krabbe 2007). Debido a las distintas formas en las que se incorporan las ideas propuestas por los diversos lógicos informales en los marcos conceptuales y terminológicos de antecedentes teóricos particulares, con frecuencia no resulta muy fácil obtener un buen control sobre las semejanzas y diferencias con la pragmadialéctica sin primero llevar a cabo un análisis minucioso. Incluso sobre la base del breve esbozo de las contribuciones a la teoría de la argumentación hechas en la lógica informal que acabamos de proporcionar, ya se puede concluir que existe tal cantidad de intereses comunes y acuerdos intelectuales con los que valdría la pena unir fuerzas.

## 4. LOS ENFOQUES RETÓRICOS Y LINGÜÍSTICOS[7]

En los tiempos modernos, el estudio de la retórica se ha desarrollado mejor en los Estados Unidos. Desde el siglo XIX en adelante, la retórica clásica se ha representado en el currículum académico americano y se han desarrollado enfoques de retórica moderna. A primera vista, la definición influyente de retórica de Kenneth Burke (1966) como el uso de palabras para formar actitudes o inducir acciones en otros se acerca a las definiciones tradicionales que se concentran en la persuasión, pero al analizarla más de cerca, su visión de la persuasión como un resultado de la "identificación" implica un cambio importante. A pesar de este desarrollo, la visión argumentativa que conecta a la retórica con la habilidad de encontrar los medios apropiados de persuasión aún es predominante y considerada paradigmática en la retórica.

---

[7] Esta sección se basa principalmente en van Eemeren et al. (2014: 34-38, 425-515).

Durante las últimas décadas del siglo XX, la imagen irracional e incluso anti-racional que adquirió la retórica con el tiempo, fue revisada cuando estudiosos provenientes de diversos países comenzaron a argumentar a favor de una rehabilitación del enfoque retórico, rindiéndole homenaje a la nueva retórica de Perelman y Olbrechts-Tyteca. Dejando de lado la ampliación del alcance de la retórica a la Gran Retórica, el cual incluye "todo, o prácticamente todo" (Swearingen & Schiappa 2009: 2), en los Estados Unidos, Wenzel (1987) enfatizó las cualidades racionales de la retórica. En Francia, Reboul (1990) argumentó aproximadamente al mismo tiempo a favor de que se le otorgara a la retórica su lugar legítimo junto a la dialéctica en el estudio de la argumentación. Veía a la retórica y a la dialéctica como disciplinas distintas que a veces se superponían. En su postura, la dialéctica se aplica en la retórica a las discusiones públicas, mientras que al mismo tiempo la dialéctica forma parte de la retórica porque le proporciona sus herramientas intelectuales a la retórica. En Alemania, Kopperschmidt (1989) argumentó que, vista desde una perspectiva histórica, la retórica es fundamental para la teoría de la argumentación.

A pesar de que puede que los estudiosos de la comunicación americanos que participan en la teoría de la argumentación sean descritos como retóricos en el sentido amplio, no comparten una perspectiva común claramente articulada. Zarefsky (1995) define sus características comunes más obvias como estar interesados en la práctica de justificar decisiones en condiciones de incertidumbre. Esta postura de la argumentación como una práctica, que contrasta marcadamente con la postura analítica de la argumentación como una estructura lógica, fue inspirada en la tradición de debate americana que había comenzado en las escuelas y universidades a fines del siglo XIX. Las conexiones con la teoría de la retórica clásica que se hicieron a principios y mediados del siglo XX condujeron al desarrollo de una tradición del debate dominada por el paradigma del "conjunto de temas lógicos", el cual se relaciona con la doctrina de "stasis" de Hermágoras de Temnos.

Una salida influyente de esta tradición fue *Decision by debate* de Ehninger y Brockriede (1963), que presentaba un debate con la ayuda del modelo de Toulmin como un instrumento fundamentalmente cooperativo en lugar de competitivo para tomar decisiones críticas.

A fines de la década de 1970 y comienzos de 1980, esta visión condujo a varias propuestas de paradigmas o modelos de debate, con el modelo tradicional de conjunto de temas lógicos obteniendo primacía entre las alternativas. La tradición del debate, en sus diversas manifestaciones, ha tenido una gran influencia en los estudios de la argumentación americanos. Incluso en *Arguing* de Hample (2005), que lidia en su mayor parte con la producción del argumento, puede observarse su impacto.

Más o menos independiente de la tradición del debate inmediata, un grupo considerable de estudiosos americanos continuó abordando a la argumentación desde la perspectiva de la retórica clásica, teniendo en cuenta los conocimientos provenientes de la nueva retórica en el proceso. Los más prominente de ellos son Zarefsky (2006, 2009), Leff (2003) y Schiappa (2002), todos los cuales también contribuyeron análisis retóricos históricos. Fahnestock (1999, 2009) abordó la argumentación en la ciencia con la ayuda de figuras y estilística retóricas. Una tendencia retórica independiente que afecta a los estudios de la argumentación americanos en el campo de la comunicación es el resurgimiento de la "filosofía práctica", la cual recuerda el concepto clásico de *frónesis* —la sabiduría práctica en un caso dado—.

En los estudios de la comunicación en los Estados Unidos, los estudios de la Segunda Guerra Mundial de la persuasión y el cambio de actitud le dieron un impulso significativo al enfoque de las ciencias sociales, el cual busca producir afirmaciones generales y comprobables sobre la comunicación en lugar de arrojar luz sobre casos individuales significativos. Este enfoque promueve una investigación empírica descriptiva en lugar de una reflexión normativa. En la década de 1970, un grupo de estudiosos "constructivistas" aplicó el enfoque de las ciencias sociales a los estudios de la argumentación. Willard (1983), por un lado, empezó a desarrollar una teoría constructivista al definir la argumentación como una interacción de personas que sostienen lo que ellos interpretan como afirmaciones incompatibles. Bitzer (1968) llegó a ver el entimema como un acto comunicativo y la prueba retórica como una creación conjunta entre el hablante y el oyente.

Enfocándose en las características públicas de los actos comunicativas, Jackson y Jacobs (1982, 1989) iniciaron un programa

de investigación para estudiar la argumentación en intercambios informales. Esta investigación tenía por objetivo comprender los procesos de razonamiento en conversaciones cotidianas mediante los cuales los individuos hacen inferencias y resuelven sus disputas. Un ángulo empírico de investigación relacionado es el estudio del argumento en entornos naturales tales como reuniones de consejo escolar, sesiones de terapia y campañas de relaciones públicas, para producir "teoría fundamentada" del caso específico (Putnam et al. 1986; Aakhus 2011; Aakhus &Lewiński 2011; Hicks & Eckstein 2012). Actualmente, Jacobs y otros se concentran principalmente en la "pragmática normativa" y en el "diseño" de la argumentación (Jacobs 1998, 2000; Manolescu 2006; Goodwin 2005, 2007; Kauffeld 1998, 2009).

La noción de "campos", la cual Toulmin (1972) describe en *La comprensión humana* como "empresas racionales" idénticas a disciplinas intelectuales, ha influido fuertemente la erudición de la argumentación americana. La exploración de cómo la naturaleza del razonamiento difiere de campo a campo condujo a una discusión vigorosa sobre qué define a un "campo de argumento": el tema, la perspectiva general, la visión de mundo o el propósito del argumentador —para mencionar solo unas pocas de las posibilidades discutidas—. La distinción de los campos de argumento fomentó la idea que la validez de los argumentos es algo específico del contexto y contingente en vez de algo universal y necesario. En lugar de preguntar si un argumento es válido, las preguntas se convirtieron en "¿Válido para quién?" y "¿Válido en qué contexto?" La idea central de este interés renovado en los campos, que implica que los fundamentos para las afirmaciones de conocimiento yacen en las prácticas epistémicas y en estados de consenso en los ámbitos de conocimiento, fue de hecho un nuevo paso hacia la resituación del estudio de la argumentación dentro de la tradición retórica.

En vez del término *campo*, Goodnight prefiere usar el término *esferas* para referirse a "los fundamentos sobre los cuales los argumentos se construyen y las autoridades a las cuales los argumentadores apelan" (1982: 216). Para Goodnight, "argumento" quiere decir una interacción basada en *disensos* y los fundamentos de los argumentos yacen en dudas e incertidumbres. De manera similar a Habermas (1984), él distingue entre la esfera "personal"

(o "privada"), la esfera "pública" y la esfera "técnica" del argumento. Esta tríada enfatiza la diferencia entre los argumentos cuya relevancia se limita a los argumentadores mismos, argumentos cuya pertinencia se extiende a las personas en general y argumentos significativos para una comunidad especializada o limitada (Goodnight 2012).

Otra fuerza que le dio forma a la naturaleza de los estudios de la argumentación en la investigación de la comunicación americana en las últimas décadas es la crítica social y cultural. El sustento intelectual del argumento como crítica es el "postmodernismo" en una de sus muchas variedades. La variedad más extrema de esta perspectiva es la negación de que puedan existir estándares comunes o criterios de validez para la argumentación y que lo que pasa por tal estándar siempre está socialmente construido. Si los estándares comunes solamente se definen por los intereses de los poderosos de un grupo o sociedad, el fin del argumento como crítica es exponer esta práctica y sugerir alternativas que integren a aquellos que fueron excluidos o marginalizados al proceso de deliberación.

Mientras tanto en Europa, comenzando en la década de 1970, un enfoque descriptivo se desarrolló en el que la argumentación es vista como un fenómeno lingüístico que no solo se manifiesta en el uso del lenguaje, sino que incluso es inherente en la mayor parte del uso del lenguaje. Los protagonistas de este enfoque, Ducrot y Anscombre, han presentado en un número de publicaciones (casi exclusivamente en francés) análisis lingüísticos que demuestran que casi todas las expresiones verbales conducen al oyente o lector —a menudo implícitamente— a ciertas conclusiones, por lo que su significado es crucialmente argumentativo. En *La argumentación en la lengua* Anscombre y Ducrot (1983) hacen referencia a su posición teórica como *argumentativismo radical.*

El argumentativismo radical se caracteriza por un fuerte interés en las palabras que pueden servir como "operadores" o "conectores" argumentativos que le otorgan una "fuerza argumentativa" y "dirección argumentativa" específica a las expresiones lingüísticas. Cualquiera que sea la conclusión que un contexto específico permita sacar, la presencia de la palabra "pero", por ejemplo, provoca que esta conclusión sea vista como el opuesto

de, y también más fuerte que, la conclusión que puede sacarse de la parte de la oración que precede a "pero". Una conexión explícita con la retórica es que el punto de vista opuesto que se sugiere por "pero" selecciona un "principio argumentativo" distinto al principio argumentativo operativo en la parte precedente de la oración. Anscombre (1994) observa que los principios argumentativos en cuestión aquí están a la par con los *topoi* de la retórica clásica. En el contexto determinado, el *topos* sugerido luego de "pero" posee una fuerza argumentativa mayor que el *topos* sugerido previamente; la fuerza argumentativa sugerida previamente es, por así decirlo, "anulada" por la fuerza argumentativa sugerida posteriormente. Por lo tanto, el *topos* sugerido luego de "pero" determina la dirección argumentativa de la oración.

En un grupo de principalmente investigadores francófonos europeos, se ha vuelto una tradición abarcar la argumentación desde un ángulo lingüístico descriptivo al mismo tiempo que se utiliza una perspectiva émica. Por ejemplo, Plantin (1996) y Doury (1997), se basaron en el enfoque de Ducrot y Anscombre pero también están fuertemente influenciados por el análisis de la conversación y el análisis del discurso. Otro enfoque que se presenta principalmente en francés es la "lógica natural" tal como lo prevé Grize (1982) y sus colaboraciones en Neuchâtel (Borel, Grize & Miéville 1983). La lógica natural no está tan orientada a la lingüística, sino que a la psicología y a la epistemología. Sus protagonistas están primeramente influenciados por las ideas de Piaget con respecto a las etapas del desarrollo en el pensamiento de los niños y su concepto general de un "esquema de acción" (Piaget & Beth 1961: 251). Otros investigadores situados en Suiza, tales como Rigotti (2009), Rocci (2009) y Greco Morasso (2011), favorecen un enfoque lingüístico, pero también permiten la normatividad. Combinan su enfoque lingüístico con ideas dialécticas y retóricas provenientes de fuentes clásicas y medievales y enfoques modernos de la argumentación tales como la pragmadialéctica.

A pesar de que se llevan a cabo algunas reflexiones sobre la filosofía de la razonabilidad y los puntos de partida metateóricos, tales temas no se discuten a fondo en los enfoques retóricos y lingüísticos de la argumentación. Generalmente, estos enfoques no se

centran en los componentes filosóficos y prácticos del programa de investigación, sino que en sus componentes teóricos y empíricos. La característica más sorprendente de las contribuciones que hacen al componente teórico es que son, en su mayor parte, descriptivas en vez de normativas. En lo que respecta a la teoría, los enfoques retóricos se construyen fuertemente sobre sus raíces clásicas, a menudo complementadas con conocimientos modernos. El enfoque lingüístico conocido como *argumentativismo radical* creó sus propias premisas teóricas pero también se relaciona con la retórica clásica. Los otros enfoques lingüísticos tienden a tomar prestadas ideas provenientes de varias teorías pragmáticas y utilizan ideas retóricas cuando encajan con sus perspectivas predominantemente émicas. Es característico de las contribuciones retóricas al componente empírico del programa de investigación que prácticamente siempre son cualitativas, no cuantitativas, y consisten en gran medida en estudios de caso. La investigación empírica cuantitativa también es escasa en los enfoques lingüísticos. Debido a su orientación al análisis de discursos argumentativos, debates y textos argumentativos, los enfoques retóricos contribuyen más al componente analítico del programa de estudio que los enfoques lingüísticos, pero esta contribución generalmente se limita a una discusión de la implementación de las herramientas teóricas disponibles.

La pragmadialéctica se relaciona más estrechamente con los enfoques retóricos cuando se trata de darle consistencia a la dimensión de eficacia de la maniobra estratégica. Los tres aspectos de la maniobra estratégica, particularmente la adaptación a la demanda de la audiencia y la selección de dispositivos de presentación, son un tema de investigación en los estudios retóricos, por lo que la conexión con la pragmadialéctica es obvia. La conexión también queda clara en la examinación de la relación entre el discurso argumentativo y el contexto macro de los tipos de actividades comunicativas en los que ocurre el discurso. En principio, en este sentido también existe una conexión entre la pragmadialéctica y la investigación en comunicación que hace referencia a los campos y esferas del argumento, pero hasta ahora no se han realizado muchas investigaciones empíricas en los estudios de la comunicación americanos sobre campos o esferas específicas. La relación entre la pragmadialéctica y los enfoques lingüísticos resulta particularmente

evidente en la examinación de las maneras en las que los dispositivos de presentación pueden cumplir un rol en la maniobra estratégica y en darle contenido al diseño de estrategias argumentativas. Hace tiempo que ya existe una conexión especial entre la pragmadialéctica y la investigación empírica cualitativa del discurso argumentativo cotidiano iniciada por Jackson y Jacobs en los estudios de la comunicación americanos (p. ej. van Eemeren et al. 1993; van Eemeren, Jackson & Jacobs 2011).

## 5. PERSPECTIVAS FUTURAS

En las secciones previas de este capítulo, se proporcionó una perspectiva general de las contribuciones hechas a los cinco componentes del programa de investigación de la teoría de la argumentación por los enfoques teóricos de la argumentación que actualmente son más prominentes. No es necesario decir que, fuera y dentro de estos enfoques teóricos, podrían haberse distinguido otras contribuciones a la teoría de la argumentación que valen la pena. Primero que todo, existe un gran número de estudios sobre la argumentación que se publican en idiomas distintos al inglés, por lo que no están al alcance de todos los interesados y no pudieron incluirse en la perspectiva general.[8] Luego, existen teóricos de la argumentación que no comparten un paradigma teórico con otros investigadores ni pueden considerarse como representantes de una perspectiva específica o pertenecientes a un grupo o escuela bien definido, por lo que tampoco se incluyen. Además, existen investigadores que contribuyen a la teoría de la argumentación que no se incluyen porque su interés de investigación está principalmente en otra disciplina, tales como "análisis crítico del discurso", "análisis de la controversia en la historia", "persuasión" (e investigaciones cuantitativas relacionadas) y "psicología cognitiva evolutiva".[9] La Figura 10 sintetiza los resultados de la perspectiva general como se ha proporcionado.

---

8 Véase van Eemeren et al. (2014: 698-777).

9 Véase van Eemeren et al. (2014: 679-683; 683-688; 689-694; 695-698, respectivamente).

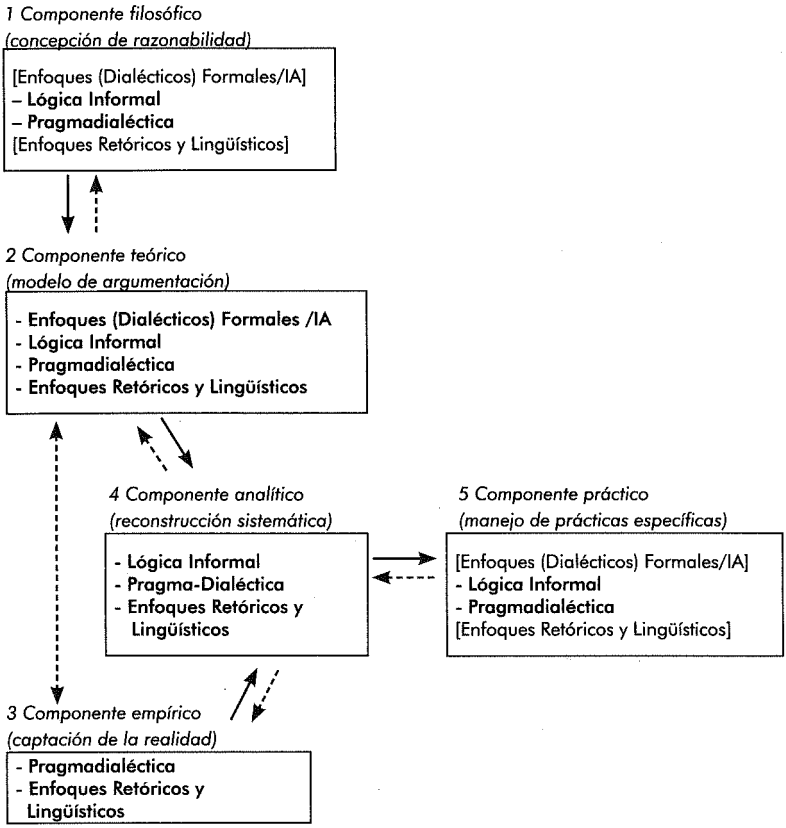



***Figura 10***

*Contribuciones actuales a los cinco componentes de la teoría de la argumentación*

Aunque puede que esto sea especulativo en algunos aspectos, ahora que se completa este libro parece conveniente prestarle algo de atención a las perspectivas futuras en el desarrollo de la teoría de la argumentación. Para empezar, el componente filosófico del programa de investigación se beneficiaría de una mayor reflexión sobre las consecuencias que tiene el hecho que los discursos argumentativos siempre se sitúan en ciertos ámbitos (y entornos culturales)

específicos para la implementación de la concepción de razonabilidad favorecida. En virtud de su naturaleza, puede esperarse que la concepción geométrica permanezca intacta, pero es probable que las implementaciones de las concepciones antropológica y crítica de la razonabilidad necesiten alguna diferenciación contextual. Al momento de implementar la concepción de razonabilidad crítico-racionalista de la pragmadialéctica, las reflexiones deberían enfocarse, en primer lugar, en cómo las adaptaciones relacionadas al contexto institucional (y determinado culturalmente), en el cual se lleva a cabo el discurso argumentativo de los criterios de validez para juzgar la razonabilidad de los movimientos argumentativos, van a explicarse desde una perspectiva filosófica.

Qué prioridades se elegirán en una investigación futura en el componente teórico del programa de investigación depende en gran medida, por norma, de qué tipo de enfoque teórico se elija. En la pragmadialéctica, debería dársele mayor contenido a la especificación contextualizada de los criterios para juzgar la validez de los movimientos argumentativos de acuerdo con las exigencias de los diversos tipos de actividades comunicativas en distintos ámbitos (y entornos culturales). Sin embargo, lo más urgente es prestarle la atención debida a avanzar la teorización que involucre los esquemas argumentativos que se utilizan en los diversos tipos y subtipos de argumentación y las preguntas críticas asociadas con ellos. Desde que la noción de esquemas argumentativos se discutió como un concepto crucial en el primer manual de la teoría de la argumentación (van Eemeren, Grootendorst & Kruiger 1978: 20-21), la teorización sobre los esquemas argumentativos en la pragmadialéctica se desarrolló en los términos señalados en van Eemeren y Kruiger (1987/2015) y van Eemeren y Grootendorst (1992: 94-102). No obstante, a pesar de otras contribuciones útiles (tales como Garssen 1997 y van Eemeren y Garssen 2014), no se han realizado mayores elaboraciones de la teoría que le hagan justicia a la variedad de subtipos que pueden distinguirse dentro de cada una de las tres categorías principales que se distinguieron —sin mencionar que se abordó el problema de la especificación contextual de los criterios de validez generales que van con el uso de estos subtipos—.

El componente empírico del programa de investigación está destinado a ganar del interés creciente que puede observarse hoy

en día en la investigación cualitativa así como en la cuantitativa del discurso argumentativo (van Eemeren 2015: 57-61). Algunas de las investigaciones que involucran los factores y procesos que desempeñan un papel en la producción, interpretación y evaluación real del discurso argumentativo a las que nos hemos referido en el Capítulo 5 serán continuadas. En la pragmadialéctica, en un futuro próximo el enfoque estará en investigar las peculiaridades del discurso argumentativo en la maniobra estratégica que ocurre en tipos de actividades comunicativas en el ámbito político, jurídico y médico. Resultaría útil si las investigaciones cualitativas en curso fueran complementadas con investigación cuantitativa. Además, en el proyecto de investigación exhaustiva sobre las falsedades ocultas, debe continuarse la investigación empírica experimental con la examinación de cómo ciertos factores en la maniobra estratégica que se lleva a cabo impiden que se note el carácter falaz de un movimiento argumentativo en otros tipos de falacias distintas a los ya presentados *ad hominems* y *ad baculums*. Estudios experimentales que involucran la manipulación de presunciones en el *argumentum ad consequentiam* y evadir y desplazar el peso de la prueba ya están en curso. Es necesario iniciar nuevas investigaciones cuantitativas con respecto a la detección de patrones argumentativos estereotípicos en el discurso argumentativo contextualizado y con respecto a la versión pragmadialéctica de la investigación de la eficacia.

Una tarea difícil que debe realizarse en el componente analítico del programa de investigación hace referencia a un desarrollo relacionado que puede observarse en la teoría de la argumentación: las tendencias hacia la contextualización (van Eemeren 2015b). Esta tarea implica desarrollar herramientas analíticas específicas del contexto para la reconstrucción de discursos argumentativos en los diversos ámbitos (y entornos culturales) que se examinan. Se necesitan con mayor urgencia herramientas analíticas para determinar en los diversos contextos macro el óptimo pragmático más apropiado para las premisas que quedaron inexpresadas. En esta tarea, no solamente el punto institucional del tipo de actividad comunicativa que se examina debería desempeñar un papel importante, sino que también su convencionalización institucional y los objetivos y misiones institucionales específicos de los participantes en el discurso. Como seguimiento, es necesario diseñar procedimientos adecuados para la

identificación de los esquemas argumentativos que se utilizan en los diversos discursos.

En el componente práctico del programa de investigación, puede surgir un tercer desarrollo reciente en la teoría de la argumentación: la tendencia hacia la "formalización" del tratamiento de la argumentación (van Eemeren 2015b). Debido a que hoy en día la computarización se ha convertido más o menos en una precondición para las intervenciones prácticas, al momento de recopilar en el componente práctico los conocimientos de la teoría de la argumentación que son cruciales para tales intervenciones, debe lograrse la precisión y rigor requeridos que resultan necesarios para su formalización (van Eemeren & Verheij 2017).[10] Solamente si en esta tarea los resultados de la empirización, contextualización y formalización del tratamiento del discurso argumentativo se combinan sistemáticamente, puede crearse una base adecuada para las intervenciones computarizadas exitosas en las prácticas argumentativas. Por lo tanto, las partes más cruciales de la teoría en la pragmadialéctica, tales como el modelo de una discusión crítica y las reglas para el discurso argumentativo razonable, deberían prepararse para ser puestas en una forma óptimamente formal. Mientras tanto, algunos trabajos preliminares ya han sido realizados a este efecto (p. ej. Visser 2016).

[10] Para la implementación de la teoría de la argumentación en la inteligencia artificial, véase van Eemeren et al. (2015: 615-666).

# Bibliografía


Aakhus, M. (2011). Crafting interactivity for stakeholder engagement. Transforming assumptions about communication in science and policy. *Health Physics, 101(5), 531-535.*

Aakhus, M., & Lewinski, M. (2011). Argument analysis in large-scale deliberation. In E. T. Feteris, B. Garssen, & A. F. Snoeck Henkemans (Eds.), *Keeping in touch with pragma-dialectics. In honor of Frans H. van Eemeren* (pp. 165-184). Amsterdam: John Benjamins.

Albert, H. (1975). *Traktat über kritische Vernunft* [Treatise on critical reason]. 2nd ed. Tübingen: Mohr. (1st ed. 1968, 5th improved and enlarged ed. 1991).

Andone, C. (2013). *Argumentation in political interviews. Analyzing and evaluating responses to accusations of inconsistency.* Amsterdam/ Philadelphia: John Benjamins. Argumentation in Context 5.

Andone, C. (2017). The role of pragmatic and majority argumentation in reports of European parliamentary committees of inquiry. In F. H. van Eemeren (Ed.), *Prototypical argumentative patterns. Exploring the relationship between argumentative discourse and institutional context* (pp. 53-70). Amsterdam/Philadelphia: John Benjamins. Argumentation in Context 11.

Anscombre, J. C. (1994). La nature des topoï [The nature of the *topoi*]. In J. C. Anscombre (Ed.), *La théorie des topoï* [The theory of the *topoi*] (pp. 49-84). Paris: Kimé.

Anscombre, J. C., & Ducrot, O. (1983). *L'argumentation dans la langue* [Argumentation in language]. Brussels: Pierre Mardaga.

Aristotle (1984). *The complete works of Aristotle. The revised Oxford translation.* 2 volumes. J. Barnes (Ed.). Transl. a.o. by W. A. Pickard-Cambridge (*Topics* and *Sophistical refutations*, 1928), J. L. Ackrill (*Categories* and *De interpretatione*, 1963), A. J. Jenkinson (*Prior analytics*), & W. Rhys Roberts (*Rhetoric*, 1924). Princeton, NJ: Princeton University Press.

Austin, J. L. (1975). *How to do things with words.* 2nd ed. by J. O. Urmson & M. Sbisà. Oxford etc.: Oxford University Press. (1st ed. 1962).

Barth, E. M. (1972). *Evaluaties. Rede uitgesproken bij de aanvaarding van het ambt van gewoon lector* in *de logica met inbegrip van haar geschiedenis en de wijsbegeerte van de logica in haar relatie tot de wijsbegeerte in het algemeen aan de Rijksuniversiteit te Utrecht op vrijdag 2 juni 1972* [Evaluations. Address given at the assumption of duties as profssor of logic including its history and philosophy of logic in relation to philosophy in general at the University of Utrecht on Friday, 2 June 1972]. Assen: van Gorcum.

Barth, E. M., & Krabbe, E. C. W. (1982). *From axiom to dialogue. A philosophical study of logics and argumentation.* Berlin/New York: Walter de Gruyter.

Battersby, M. E. (1989). Critical thinking as applied epistemology. Relocating critical thinking in the philosophical landscape. *Informal Logic, 11*, 91-100.

Biro, J., & Siegel, H. (1995). Epistemic normativity, argumentation, and fallacies. In F. H. van Eemeren, R. Grootendorst, J. A. Blair & Ch. A. Willard (Eds.), *Analysis and evaluation. Proceedings of the third ISSA conference on argumentation (University of Amsterdam, June 21-24, 1994)*, Vol. II (pp. 286-299). Amsterdam: Sic Sat.

Biro, J., & Siegel, H. (2006a). In defense of the objective epistemic approach to argumentation. *Informal Logic, 26*(1), 91-101.

Biro, J., & Siegel, H. (2006b). Pragma-dialectic versus epistemic theories of arguing and arguments. Rivals or partners? In P. Houtlosser & A. van Rees (Eds.), *Considering pragma-dialectics. A festschrift for Frans H. van Eemeren on the occasion of his 60th birthday* (pp. 1-10). Mahwah, NJ/London: Lawrence Erlbaum.

Biro, J., & Siegel, H. (2011). Argumentation, arguing, and arguments. Comments on *Giving reasons. Theoria, 72*, 279-287.

Bitzer, L. (1968). The rhetorical situation. *Philosophy and Rhetoric, 1*, 1-14.

Borel, M.-J., Grize, J.-B., & Miéville, D. (1983). *Essai de logique naturelle* [A treatise on natural logic]. Bern/Frankfurt/New York: Peter Lang.

Brockriede, W., & Ehinger, D. (1960). Toulmin on argument. An interpretation and application. *Quarterly Journal of Speech, 46*, 44-53.

Burke, K. D. (1966). *Language as symbolic action. Essays on life, literature, and method.* Berkeley etc.: University of California Press.

Crawshay-Williams, R. (1957). *Methods and criteria of reasoning. An inquiry into the structure of controversy.* London: Routledge & Kegan Paul.

Doury, M. (1997). *Le débat immobile. L'Argumentation dans le débat médiatique surles parasciences.* [The immobile debate. Argumentation in the media debate on the parasciences]. Paris: Kimé.

Doury, M. (2006). Evaluating analogy. Toward a descriptive approach to argumentative norms. In P. Houtlosser & M. A. van Rees (Eds.), *Considering pragma-dialectics. A festschrift for Frans H. van Eemeren on the occasion of his 60th birthday* (pp. 35-49). Mahwah, NJ/London: Lawrence Erlbaum.

Eemeren, F. H. van (1986). Dialectical analysis as a normative reconstruction of argumentative discourse. *Text, 6*(1), 1-16.

Eemeren, F. H. van (Ed. 2001), *Crucial concepts in argumentation theory.* Amsterdam: Amsterdam University Press.

Eemeren, F. H. van (2002). Democracy and argumentation. *Controversia, 1*(1), 69-84.

Eemeren, F. H. van (2010). *Strategic maneuvering in argumentative discourse. Extending the pragma-dialectical theory of argumentation.* Amsterdam/Philadelphia: John Benjamins. Argumentation in Context 2.

Eemeren, F. H. van (2013). In what sense do modern argumentation theories relate to Aristotle? The case of pragma-dialectics. *Argumentation, 27*(1), 49-70.

Eemeren, F. H. van (2015a). Bingo! Promising developments in argumentation theory. In F. H. van Eemeren & B. Garssen (Eds.), *Reflections*

*on theoretical issues in argumentation theory* (pp. 3-25). Heidelberg etc.: Springer. Argumentation Library 28.

Eemeren, F. H. van (2015b). *Reasonableness and effectiveness in argumentative discourse. Fifty contributions to the development of pragma-dialectics.* Cham etc.: Springer. Argumentation Library 27.

Eemeren, F. H. van (Ed. 2017), *Prototypical argumentative patterns. Exploring the relationship between argumentative discourse and institutional context.* Amsterdam/Philadelphia: John Benjamins. Argumentation in Context 11.

Eemeren, F. H. van (2017a). Argumentative patterns viewed from a pragma-dialectical perspective. In F. H. van Eemeren (Ed.), *Prototypical argumentative patterns. Exploring the relationship between argumentative discourse and institutional context* (pp. 7-29). Amsterdam/Philadelphia: John Benjamins. Argumentation in Context 11.

Eemeren, F. H. van (2017b). The dependency of argumentative patterns on the institutional context. In F. H. van Eemeren (Ed.), *Prototypical argumentative patterns. Exploring the relationship between argumentative discourse and institutional context* (pp. 157-180). Amsterdam/Philadelphia: John Benjamins. Argumentation in Context 11.

Eemeren, F. H. van, & Garssen, B. (2009). The fallacies of composition and division revisited. *Cogency, 1*(1), 23-42.

Eemeren, F. H. van, & Garssen, B. (2010). *In varietate concordia* – United in diversity. European parliamentary debate as an argumentative activity type. *Controversia, 7*(1), 19-37.

Eemeren, F. H. van, & Garssen, B. (2011). Exploiting the room for strategic maneuvering in argumentative discourse. Dealing with audience demand in the European Parliament. In F. H. van Eemeren & B. Garssen (Eds.), *Exploring argumentative contexts.* Amsterdam/Philadelphia: John Benjamins. Argumentation in Context 4.

Eemeren, F. H. van, & Garssen, B. (2014). Argumentation by analogy in stereotypical argumentative patterns. In H. Jales Ribeiro (Ed.), *Systematic approaches to argument by analogy* (pp. 41-56). Dordrecht: Springer. Argumentation Library 25.

Eemeren, F. H. van, Garssen, B., Krabbe, E. C. W., Snoeck Henkemans, A. F., Verheij, B., & Wagemans, J. H. M. (2014). *Handbook of argumentation theory.* Dordrecht etc.: Springer. [Also available as an electronic publication]

Eemeren, F. H. van, Garssen, B., & Meuffels, B. (2009). *Fallacies and judgments of reasonableness. Empirical research concerning the pragma-dialectical discussion rules.* Dordrecht etc.: Springer. *Argumentation Library* 16.

Eemeren, F. H. van, Garssen, B., & Meuffels, B. (2012a). Effectiveness through reasonableness. Preliminary steps to pragma-dialectical effectiveness research. *Argumentation, 26*(1), 33-53.

Eemeren, F. H. van, Garssen, B., & Meuffels, B. (2012b). The disguised abusive *ad hominem* empirically investigated. Strategic maneuvering with direct personal attacks. *Thinking & Reasoning, 18*(3), 344-364.

Eemeren, F. H. van, Garssen, B. & Meuffels, B. (2015). The disguised ad baculum fallacy empirically investigated. Strategic maneuvering with threats. In F. H. van Eemeren & B. J. Garssen (Eds.), *Scrutinizing argumentation in practice* (pp. 313-326). Amsterdam-Philadelphia: John Benjamins.

Eemeren, F. H. van, Glopper, K. de, Grootendorst, R., & Oostdam, R. (1995). Identification of unexpressed premises and argumentation schemes by students in secondary school. *Argumentation and Advocacy, 31*, 151-162.

Eemeren, F. H. van, & Grootendorst, R. (1984). *Speech acts in argumentative discussions. A theoretical model for the analysis of discussions directed towards solving conflicts of opinion.* Dordrecht/Cinnaminson: Foris & Berlin: de Gruyter. (transl. into Russian (1994c), Spanish (2013)).

Eemeren, F. H. van, & Grootendorst, R. (1990). Analyzing argumentative discourse. In R. Trapp & J. Schuetz (Eds.), *Perspectives on argumentation. Essays in honor of Wayne Brockriede* (pp. 86-106). Prospect Heights, IL: Waveland.

Eemeren, F. H. van, & Grootendorst, R. (1992). *Argumentation, communication, and fallacies. A pragma-dialectical perspective.* Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.

Eemeren, F. H. van, & Grootendorst, R. (1999). From analysis to presentation. A pragma-dialectical approach to writing argumentative texts. In J. Andriessen & P. Coirier (Eds.), *Foundations of argumentative text processing* (pp. 59-73). Amsterdam: Amsterdam University Press.

Eemeren, F. H. van, & Grootendorst, R. (2004). *A systematic theory of argumentation. The pragma-dialectical approach.* Cambridge: Cam-

bridge University Press. (transl. into Bulgarian (2006), Chinese (2002), Italian (2008), Spanish (2011)).

Eemeren, F. H. van, Grootendorst, R., Jackson, S., & Jacobs, S. (1993). *Reconstructing argumentative discourse*. Tuscaloosa, AL: University of Alabama Press.

Eemeren, F. H. van, Grootendorst, R., & Kruiger, T. (1978). *Argumentatietheorie* [Argumentation theory]. Utrecht: Het Spectrum. (2nd enlarged ed. 1981; 3rd ed. 1986).

Eemeren, F. H. van, Grootendorst, R., & Meuffels, B. (1984). Het identificeren van enkelvoudige argumentatie [Identifying single argumentation]. *Tijdschrift voor Taalbeheersing, 6*(4), 297-310.

Eemeren, F. H. van, Grootendorst, R., & Meuffels, B. (1985). Gedifferentieerde replicaties van identificatieonderzoek [Differentiated replications of identification research]. *Tijdschrift voor Taalbeheersing, 7*(4), 241-257.

Eemeren, F. H. van, Grootendorst, R., & Meuffels, B. (1989). The skill of identifying argumentation. *Journal of the American Forensic Association, 25*(4), 239-245.

Eemeren, F. H. van, & Houtlosser, P. (2002). Strategic maneuvering in argumentative discourse. Maintaining a delicate balance. In F. H. van Eemeren & P. Houtlosser (Eds.), *Dialectic and rhetoric. The warp and woof of argumentation analysis* (pp. 131-159). Dordrecht: Kluwer Academic. Argumentation Library 4.

Eemeren, F. H. van, & Houtlosser, P. (2007). Seizing the occasion. Parameters for analysing ways of strategic manoeuvring. In F. H. van Eemeren, J. A. Blair, Ch. A. Willard & B. Garssen (Eds.), *Proceedings of the sixth conference of the International Society for the Study of Argumentation* (pp. 375-380). Amsterdam: Sic Sat.

Eemeren, F. H. van, & Houtlosser, P. (2015a). William the Silent's argumentative discourse. In F. H. van Eemeren. *Reasonableness and effectiveness in argumentative discourse. Fifty contributions to the development of pragma-dialectics* (pp. 881-889). Cham etc.: Springer. Argumentation Library 27.

Eemeren, F. H. van, & Houtlosser, P. (2015b). The rhetoric of William the Silent's *Apologie* in a dialectical perspective. In F. H. van Eemeren. *Reasonableness and effectiveness in argumentative discourse. Fifty*

*contributions to the development of pragma-dialectics* (pp. 891-898). Cham etc.: Springer. Argumentation Library 27.

Eemeren, F. H. van, Houtlosser, P., & Snoeck Henkemans, A. F. (2007). *Argumentative indicators in discourse. A pragma-dialectical study.* Dordrecht: Springer. Argumentation Library 12.

Eemeren, F. H. van, Jackson, S., & Jacobs, S. (2011). Argumentation. In T. A. van Dijk (Ed.), *Discourse studies. A multidisciplinary introduction* (pp. 85-106). Los Angeles etc.: Sage.

Eemeren, F. H. van, & Kruiger, T. (1987). Identifying argumentation schemes. In F. H. van Eemeren, R. Grootendorst, J. A. Blair & Ch. A. Willard (Eds.), *Argumentation. Perspectives and approaches* (pp. 70-81). Dordrecht: Foris. Republished in van Eemeren (2015: Chapter 37).

Eemeren, F. H. van, & Snoeck Henkemans, A. F. (2016). *Argumentation. Analysis and evaluation.* New York/London: Routledge. (2th revised ed.).

Eemeren, F. H. van, & Verheij, B. (2017). Argumentation theory in formal and computational perspective. *IFCoLog Journal of Logics and Their Applications, 4*(8), 2099-2181.

Eemeren, F. H. van & Wu Peng (2017). Introduction contextualizing pragma-dialectics. In F. H. van Eemeren & Wu Peng (Eds.), *Contextualizing pragma-dialectics* (pp. 1-10). Amsterdam/Philadelphia: John Benjamins. Argumentation in Context 12.

Eemeren, F. H. van, & Wu Peng (Eds.). (2017), *Contextualizing pragma-dialectics.* Amsterdam/Philadelphia: John Benjamins. Argumentation in Context 12.

Ehninger, D., & Brockriede, W. (1963). *Decision by debate.* New York, NY: Dodd, Mead & Company.

Fahnestock, J. (1999). *Rhetorical figures in science.* New York, NY: Oxford University Press.

Fahnestock, J. (2009). Quid pro nobis. Rhetorical stylistics for argument analysis. In F. H. van Eemeren (Ed.), *Examining argumentation in context. Fifteen studies on strategic maneuvering* (pp. 131-152). Amsterdam: John Benjamins. Argumentation in Context 1.

Fairclough, N. (1995). *Critical discourse analysis. The critical study of language.* London: Longman Group Limited.

Feteris, E. T. (1989). *Discussieregels in het recht. Een pragma-dialectische analyse van het burgerlijk proces en het strafproces als kritische discussie* [Discussion rules in law. A pragma-dialectical analysis of civil lawsuits and criminal trials as a critical discussion]. Doctoral dissertation University of Amsterdam.

Feteris, E. T. (2009). Strategic maneuvering in the justification of judicial decisions. In F. H. van Eemeren (Ed.), *Examining argumentation in context. Fifteen studies on strategic maneuvering* (pp. 93-114). Amsterdam: John Benjamins. Argumentation in Context 1.

Feteris, E. T. (2012). The role of the judge in legal proceedings. A pragma-dialectical analysis. *Journal of Argumentation in Context 1*(2), 234-252.

Feteris, E. T. (2017). Argumentative patterns with symptomatic argumentation in the justification of judicial decisions. In F. H. van Eemeren (Ed.), *Prototypical argumentative patterns. Exploring the relationship between argumentative discourse and institutional context* (pp. 125-138). Amsterdam/Philadelphia: John Benjamins. Argumentation in Context 11.

Finocchiaro, M. A. (2005). *Arguments about arguments. Systematic, critical and historical essays in logical theory*. Cambridge etc.: Cambridge University Press.

Freeman, J. B. (1991). *Dialectics and the macrostructure of arguments. A theory of argument structure*. Berlin/New York: Foris/de Gruyter.

Freeman, J. B. (2005). *Acceptable premises. An epistemic approach to an informal logic problem*. Cambridge: Cambridge University Press.

Freeman, J. B. (2011). *Argument structure. Representation and theory*. Dordrecht/New York: Springer.

Garssen. B. J. (1997). *Argumentatieschema's in pragma-dialectisch perspectief. Een theoretisch en empirisch onderzoek* [Argument schemes in a pragma-dialectical perspective. A theoretical and empirical study]. Amsterdam: IFOTT.Doctoral dissertation University of Amsterdam.

Garssen, B. (2013). Strategic maneuvering in European parliamentary debate. *Journal of Argumentation in Context 2*(1), 33-46.

Garssen, B. (2017a). The role of pragmatic problem-solving argumentation in plenary debate in the European Parliament. In F. H. van Eemeren (Ed.) (2017), *Prototypical argumentative patterns. Exploring the relationship between argumentative discourse and institutional*

*context* (pp. 31-51). Amsterdam/Philadelphia: John Benjamins. Argumentation in Context 11.

Garssen, B. (2017b). Argumentative patterns with argumentation by example in legislative debate in the European Parliament. In F. H. van Eemeren (Ed.), *Prototypical argumentative patterns. Exploring the relationship between argumentative discourse and institutional context* (pp. 109-124). Amsterdam/Philadelphia: John Benjamins. Argumentation in Context 11.

Goodnight, G. Th. (1982). The personal, technical, and public spheres of argument. A speculative inquiry into the art of public deliberation. *Journal of the American Forensic Association, 18*, 214-227.

Goodnight, G. T. (2012). The personal, technical, and public spheres. A note on 21st century critical communication inquiry. *Argumentation and Advocacy, 48*(4), 258-267.

Goodwin, J. (2005). Designing premises. In F. H. van Eemeren & P. Houtlosser (Eds.), *Scrutinizing argumentation in practice* (pp. 99-114). Amsterdam/Philadelphia: John Benjamins. Argumentation in Context 9.

Goodwin, J. (2007). Argument has no function. *Informal Logic, 27*( 1), 69-90.

Govier, T. (1987). *Problems in argument analysis and evaluation*. Dordrecht/Providence, RI: Foris.

Greco Morasso, S. (2011). *Argumentation in dispute mediation. A reasonable way to handle conflict*. Amsterdam/Philadelphia: John Benjamins. Argumentation in Context 3.

Grice, H. P. (1975). Logic and conversation. In P. Cole & J. L. Morgan (Eds.), *Syntax and semantics, III* (pp. 41-58). New York: Academic Press.

Grize, J. B. (1982). *De la logique à l'argumentation* [From logic to argumentation]. Geneva: Librairie Droz.

Haarscher, G. (2009). Perelman's pseudo-argument as applied to the creationism controversy. *Argumentation, 23*, 361-373.

Habermas, J. (1984). *The theory of communicative action*. Vol. 1, *Reason and the rationalization of society*. Boston: Beacon. (English transl.; original work in German 1981).

Hamblin, C. L. (1970). *Fallacies*. London: Methuen. Reprinted in 1986, with a preface by J. Plecnik & J. Hoaglund. Newport News, VA: Vale Press.

Hample, D. (2005). *Arguing. Exchanging reasons face to face*. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum.

Hansen, H. V. (2011). Are there methods of informal logic? In F. Zenker (Ed.), *Argumentation, cognition and community. Proceedings of the 9th international conference of the Ontario Society for the Study of Argumentation (OSSA), May 18-21, 2011* (pp. 1-13). Windsor, ON: OSSA. (CD ROM).

Hansen, H. V., & Pinto, R. C. (Eds., 1995). *Fallacies. Classical and contemporary readings*. University Park, PA: Penn State Press.

Hastings, A. C. (1962). *A reformulation of the modes of reasoning in argumentation*. Doctoral dissertation Northwestern University, Evanston, IL.

Hicks, D., & Eckstein, J. (2012). Higher order strategic maneuvering by shifting standards of reasonableness in cold-war editorial argumentation. In F. H. van Eemeren & B. Garssen (Eds), *Exploring argumentative contexts* (pp. 321-339). Amsterdam: John Benjamins. Argumentation in Context 4.

Hitchcock, D. L. (2006). Informal logic and the concept of argument. In D. Jacquette, (Ed.), *Philosophy of logic, 5* of D. M. Gabbay, P. Thagard & J. Woods (Eds.), *Handbook of the Philosophy of Science* (pp. 101-129). Amsterdam: Elsevier.

Houtlosser, P. (2001). Points of view. In F. H. van Eemeren (Ed.), *Crucial concepts in argumentation theory* (pp. 27-50). Amsterdam: Amsterdam University Press.

Jackson, S. (1995). Fallacies and heuristics. In F. H. van Eemeren, R. Grootendorst, J. A. Blair & Ch. A. Willard (Eds.), *Analysis and evaluation. Proceedings of the third ISSA conference on argumentation, II* (pp. 257-269). Amsterdam: Sic Sat.

Jackson, S., & Jacobs, S. (1982). The collaborative production of proposals in conversational argument and persuasion. A study of disagreement regulation. *Journal of the American Forensic Association, 18*, 77-90.

Jacobs, S. (1987). The managment of disagreement in conversation. In F. H. van Eemeren, R. Grootendorst, J. A. Blair & Ch. A. Willard (Eds.), *Argumentation. Across the lines of discipline. Proceedings of*

*the conference on argumentation 1986* (pp. 229-239). Dordrecht-Providence: Foris.

Jacobs, S. (1998). Argumentation as normative pragmatics. In F. H. van Eemeren, R. Grootendorst, J. A. Blair & Ch. A. Willard (Eds.), *Proceedings of the fourth ISSA conference on argumentation* (pp. 397-403). Amsterdam: Sic Sat.

Jacobs, S. (2000). Rhetoric and dialectic from the standpoint of normative pragmatics. *Argumentation, 14*(3), 261-286.

Jenicek, M., Croskerry, P., & Hitchcock, D. L. (2011). Evidence and its uses in health care and research. The role of critical thinking. *Medical Science Monitor, 17*(1), 12-17.

Jenicek, M., & Hitchcock, D. L. (2005). *Evidence-based practice. Logic and critical thinking in medicine.* American Medical Association.

Johnson, R. H. (2000). *Manifest rationality. A pragmatic theory of argument.* Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum.

Johnson, R. H., & Blair, J. A. (1983). *Logical self-defense.* 2nd ed. Toronto: McGraw-Hill Ryerson. (1st ed. 1977).

Johnson, R. H., & Blair, J. A. (2006). *Logical self-defense* (reprint of Johnson & Blair, 1994). New York: International Debate Education Association. (1st ed. 1977).

Kamlah, W., & Lorenzen, P. (1967). *Logische Propädeutik oder Vorschule des vernünftigen Redens* [Logical propaedeutic or pre-school of reasonable discourse] (revised ed.). Mannheim: Bibliographisches Institut. Hochschultaschenbücher 227.

Kauffeld, F. J. (1998). Presumption and the distribution of argumentative burdens in acts of proposing and accusing. *Argumentation, 12*(2), 245-266.

Kauffeld, F. J. (2009). What are we learning about the pragmatics of the arguer's obligations? In S. Jacobs (Ed.), *Concerning argument. Selected papers from the 15th biennial conference on argumentation* (pp. 1-31). Washington, DC: NCA.

Kopperschmidt, J. (1989). *Methodik der Argumentationsanalyse* [Methodology of argumentation analysis]. Stuttgart: Frommann-Holzboog.

Krabbe, E. C. W. (2002). Profiles of dialogue as a dialectical tool. In F. H. van Eemeren (Ed.), *Advances in pragma-dialectics* (pp. 153-167). Amsterdam: Sic Sat & Newport News, VA: Vale Press.

Krabbe, E. C. W. (2007). Review of Freeman (2005a). *Argumentation, 21*(1), 101-113.

Laar, J. A. van (2008). Pragmatic inconsistency and credibility. In F. H. van Eemeren & B. Garssen (Eds.), *Controversy and confrontation. Relating controversy analysis with argumentation theory* (pp. 163-179). Amsterdam/Philadelphia: John Benjamins.

Labrie, N. (2013). Strategically eliciting concessions from patients in treatment decision-making discussions. *Journal of Argumentation in Context, 2*(2), 322-341.

Leff, M. (2003). Rhetoric and dialectic in Martin Luther King's 'Letter from Birmingham Jail'. In F. H. van Eemeren, J. A. Blair, Ch. A. Willard & A. F. Snoeck Henkemans (Eds.), *Anyone who has a view. Theoretical contributions to the study of argumentation* (pp. 255-268). Dordrecht: Kluwer Academic.

Leff, M. C., & Mohrmann, G. P. (1993). Lincoln at Cooper Union. A rhetorical analysis of the text. In T. W. Benson (Ed.), *Landmark essays on rhetorical criticism* (pp. 173-187).

Lewiński, M. (2010). *Internet political discussion forums as an argumentative activity type. A pragma-dialectical analysis of online forms of strategic manoeuvring with critical reactions.* Amsterdam: Sic Sat. Doctoral dissertation University of Amsterdam.

Lorenzen, P., & Lorenz, K. (1978). *Dialogische Logik* [Dialogic logic]. Darmstadt: Wissenschaftliche Buchgesellschaft.

Lumer, Chr. (2005). The epistemological theory of argument – How and why? *Informal Logic, 25*(3), 214-232.

Manolescu, B. I. (2006). A normative pragmatic perspective on appealing to emotions in argumentation. *Argumentation, 20*(3), 327-43.

Mohammed, D. (2009). *"The honourable gentleman should make up his mind". Strategic manoeuvring with accusations of inconsistency in Prime Minister's Question Time.* Doctoral dissertation University of Amsterdam.

Næss, A. (1966). *Communication and argument. Elements of applied semantics.* (A. Hannay, transl.). London: Allen & Unwin. (English transl. of *En del elementære logiske emner*. Oslo: Universitetsforlaget, 1947).

Nimmo, D., & Mansfield, M. W. (1986). The teflon president. The relevance of Chaïm Perelman's formulations for the study of political communication. In J. L. Golden & J. J. Pilotta (Eds.), *Practical re-*

*asoning in human affairs. Studies in honor of Chaïm Perelman* (pp. 357-377). Dordrecht: Reidel.

O'Keefe, D. J. (2002). *Persuasion. Theory and research.* 2nd ed. Thousand Oaks, CA: Sage. (1st ed. 1990).

Perelman, Ch. (1979). La philosophie du pluralisme et la nouvelle rhétorique [The philosophy of pluralism and the new rhetoric]. *Revue Internationale de Philosophie, 127/128*, 5-17.

Perelman, Ch., & Olbrechts-Tyteca, L. (1958). *La nouvelle rhétorique. Traité de l'argumentation* [The new rhetoric. Treatise on argumentation]. Paris: Presses Universitaires de France. (3rd ed. Brussels: Éditions de l'Université de Bruxelles).

Perelman, Ch., & Olbrechts-Tyteca, L. (1969). *The new rhetoric. A treatise on argumentation.* Notre Dame, IN: University of Notre Dame Press. (English transl. by J. Wilkinson & P. Weaver of Ch. Perelman & L. Olbrechts-Tyteca (1958). *La nouvelle rhétorique. Traité de l'argumentation.* Paris: Presses Universitaires de France. (3rd ed. Brussels: Éditions de l'Université de Bruxelles).

Piaget, J., & Beth, E. W. (1961). *Epistémologie mathématique et psychologie. Essai sur les relations entre la logique formelle et la pensée réelle* [Mathematical epistemology and psychology. Study on the relation between formal logic and natural thought] Paris: PUF, EEG XIV.

Pike, K. L. (1967). Etic and emic standpoints for the description of behavior. In D. C. Hildum (Ed.), *Language and thought. An enduring problem in psychology* (pp. 32-39). Princeton, NJ: Van Norstrand.

Pilgram, R. (2015). *A doctor's argument by authority. An analytical and empirical study of strategic manoeuvring in medical consultation.* Doctoral dissertation University of Amsterdam.

Pinto, R. C. (2006). Evaluating inferences. The nature and role of warrants. *Informal Logic, 26*(3), 287-327. (Reprinted in D. L. Hitchcock & B. Verheij (Eds.), *Arguing on the Toulmin model. New essays on argument analysis and evaluation* (pp. 115-144). Dordrecht: Springer. Argumentation Library 10.

Plantin, Chr. (1996). *L'argumentation* [Argumentation]. Paris: Le Seuil.

Poppel, L. van (2011). Solving potential disputes in health brochures with pragmatic argumentation. In F. H. van Eemeren, B. J. Garssen, D. Godden & G. Mitchell (Eds.), *Proceedings of the 7th conference of*

*the International Society for the Study of Argumentation* (pp. 1559-1570). Amsterdam: Rozenberg/Sic Sat. (CD ROM).

Poppel, L. van (2013). *Getting the vaccine now will protect you in the future! A pragma-dialectical analysis of strategic maneuvering with pragmatic argumentation in health brochures.* Doctoral dissertation University of Amsterdam.

Poppel, L. van, & Rubinelli, S. (2011). 'Try the smarter way'. On the claimed efficacy of advertised medicines. In E. Feteris, B. Garssen & F. Snoeck Henkemans, *Keeping in touch with pragma-dialectics. In honor of Frans H. van Eemeren* (pp. 153-163). Amsterdam/Philadelphia: John Benjamins.

Popper, K. R. (1972). *Objective knowledge. An evolutionary approach.* Oxford: Clarendon Press.

Popper, K. R. (1974). *Conjectures and refutations. The growth of scientific knowledge.* London: Routledge & Kegan Paul.

Putnam, L. L., Wilson, S. R., Waltman, M. S., & Turner, D. (1986). The evolution of case arguments in teachers' bargaining. *Journal of the American Forensic Association, 23,* 63-81.

Reboul, O. (1990). Rhétorique et dialectique chez Aristote [Aristotle's views on rhetoric and dialectic]. *Argumentation, 4,* 35-52.

Reed, Chr. A. (1997). Representing and applying knowledge for argumentation in a social context. *AI and Society, 11*(3-4), 138-154.

Reed, Chr. A., & Norman, T. J. (2003). A roadmap of research in argument and computation. In Chr. A. Reed & T. J. Norman (Eds.), *Argumentation machines. New frontiers in argument and computation* (pp. 1-12). Dordrecht: Kluwer.

Reed, Chr. A., & Rowe, G. W. A. (2004). Araucaria. Software for argument analysis, diagramming and representation. *International Journal on Artificial Intelligence Tools, 13*(4), 961-979.

Rees, M. A. van (1992). Problem solving and critical discussion. In F. H. van Eemeren, R. Grootendorst, J. A. Blair & Ch. A. Willard (Eds.), *Argumentation illuminated* (pp. 281-291). Amsterdam: Sic Sat.

Rees, M. A. van (2009). *Dissociation in argumentative discussions. A pragma-dialectical perspective.* Dordrecht etc.: Springer. Argumentation Library 13.

Rigotti, E. (2009). Whether and how classical topics can be revived within contemporary argumentation theory. In F. H. van Eemeren

& B. Garssen (Eds.), *Pondering on problems of argumentation* (pp. 157-178). New York: Springer. Argumentation Library 14.

Rocci, A. (2009). Manoeuvring with tropes. The case of the metaphorical polyphonic and framing of arguments. In F. H. van Eemeren (Ed.), *Examining argumentation in context. Fifteen studies on strategic maneuvering* (pp. 257-282). Amsterdam/Philadelphia: John Benjamins. Argumentation in Context 1.

Rubinelli, S. (2009). *Ars topica. The classical technique of constructing arguments from Aristotle to Cicero.* Dordrecht / Boston, MA: Springer. Argumentation library 15.

Schiappa, E. (2002). Evaluating argumentative discourse from a rhetorical perspective. Defining 'person' and 'human life' in constitutional disputes over abortion. In F. H. van Eemeren & P. Houtlosser (Eds.), *Dialectic and rhetoric. The warp and woof of argumentation analysis* (pp. 65-80). Dordrecht etc.: Kluwer. Argumentation Library 6.

Scholz, H. (1967). *Abriss der Geschichte der Logik* [Outline of the history of logic]. 3rd ed. Munich: Karl Alber. (1st ed., *Geschichte der Logik* [History of logic], 1931).

Searle, J. R. (1969). *Speech acts. An essay in the philosophy of language.* Cambridge: Cambridge University Press.

Searle, J. R. (1979). *Expression and meaning. Studies in the theory of speech acts.* Cambridge: Cambridge University Press.

Snoeck Henkemans, A. F. (1997). *Analysing complex argumentation. The reconstruction of multiple and coordinatively compound argumentation in a critical discussion.* Amsterdam: Sic Sat.

Snoeck Henkemans, A. F. (2005). What's in a name? The use of the stylistic device metonymy as a strategic manoeuvre in the confrontation and argumentation stages of a discussion. In D. L. Hitchcock (Ed.), *The uses of argument. Proceedings of a conference at McMaster University 18-21 May 2005* (pp. 433-441). Hamilton: Ontario Society for the Study of Argumentation.

Snoeck Henkemans, A. F. (2009a). Manoeuvring strategically with rhetorical questions. In F. H. van Eemeren & B. Garssen (Eds.). *Pondering on problems of argumentation. Twenty essays on theoretical issues* (pp. 15-23). Dordrecht etc.: Springer. Argumentation Library 14.

Snoeck Henkemans, A. F. (2009b). The contribution of *praeteritio* to arguers' confrontational strategic manoeuvres. In F. H. van Eemeren

(Ed.), *Examining argumentation in context. Fifteen studies on strategic maneuvering* (pp. 241-255). Amsterdam/Philadelphia: John Benjamins. Argumentation in Context 1.

Snoeck Henkemans, A. F. (2011). Shared medical decision-making. Strategic maneuvering by doctors in the presentation of their treatment preferences to patients. In F. H. van Eemeren, B. J. Garssen, D. Godden & G. Mitchell (Eds.), *Proceedings of the 7th conference of the International Society for the Study of Argumentation* (pp. 1811-1818). Amsterdam: Rozenberg/Sic Sat. (CD ROM).

Snoeck Henkemans, A. F. (2017). Argumentative patterns with symptomatic argumentation in over-the-counter medicine advertisements. In F. H. van Eemeren (Ed.), *Prototypical argumentative patterns. Exploring the relationship between argumentative discourse and institutional context* (pp. 139-155). Amsterdam/Philadelphia: John Benjamins. Argumentation in Context 11.

Swearingen, C. J., & Schiappa, E. (2009). Historical studies in rhetoric. Revisionist methods and new directions. In A. A. Lunsford, K. H. Wilson & R. A. Eberly (Eds.), *The Sage handbook of rhetorical studies* (pp. 1-12). Los Angeles, CA: Sage.

Tindale, Chr. W. (1999), *Acts of arguing. A rhetorical model of argument.* Albany, NY: State University of New York Press.

Tindale, Chr. W. (2004). *Rhetorical argumentation. Principles of theory and practice.* Thousand Oaks, CA:, etc.: Sage.

Tonnard, Y. M. (2011). *Getting an issue on the table. A pragma-dialectical study of presentational choices in confrontational strategic maneuvering in Dutch parliamentary debate.* Doctoral dissertation University of Amsterdam.

Toulmin, S. E. (1972). *Human understanding.* Princeton, NJ: Princeton University Press.

Toulmin, S. E. (1976). *Knowing and acting. An invitation to philosophy.* New York, NY: Macmillan.

Toulmin, S. E. (2001). *Return to reason.* Cambridge, MA: Harvard University Press.

Toulmin, S. E. (2003). *The uses of argument.* Updated ed. Cambridge, England: Cambridge University Press. (1st ed. 1958).

Toulmin, S. E., Rieke, R. D., & Janik, A. (1979). *An introduction to reasoning.* New York: Macmillan. (2nd ed. 1984).

Verheij, B. (1999). Automated argument assistance for lawyers. *Proceedings of the seventh international conference on artificial intelligence and law* (pp. 43-52). New York: ACM.

Visser, J. C. (2016). *A dialogue game for critical discussion. Groundwork in the formalisation and computerisation of the pragma-dialectical model of argumentation.* Doctoral dissertation University of Amsterdam.

Walton, D. N. (1987). *Informal fallacies. Towards a theory of argument criticisms.* Amsterdam: John Benjamins.

Walton, D. N. (1992). *Plausible argument in everyday conversation.* Albany, NY: State University of New York Press.

Walton, D. N. (1999). Profiles of dialogue for evaluating arguments from ignorance. *Argumentation, 13*(1), 53-71.

Walton, D. N. (2008). *Informal logic. A pragmatic approach.* 2nd ed. Cambridge: Cambridge University Press. (1st ed. 1989).

Walton, D. N., & Krabbe, E. C. W. (1995). *Commitment in dialogue. Basic concepts of interpersonal reasoning.* Albany, NY: State University of New York Press.

Walton, D. N., Reed, Chr. A., & Macagno, F. (2008). *Argumentation schemes.* Cambridge: Cambridge University Press.

Weinstein, M. (1994). Informal logic and applied epistemology. In R. H. Johnson & J. A. Blair (Eds.), *New essays in informal logic* (pp. 140-161). Windsor: Informal Logic.

Wenzel, J. W. (1987). The rhetorical perspective on argument. In F. H. van Eemeren, R. Grootendorst, J. A. Blair & Ch. A. Willard (Eds.), *Argumentation. Across the lines of discipline. Proceedings of the conference on argumentation 1986* (pp. 101-109). Dordrecht/Providence: Foris.

Wierda, R. (2015). *Experience-based authority argumentation in direct-to-consumer medical advertisements. An analytical and experimental study concerning the strategic anticipation of critical questions.* Doctoral dissertation University of Amsterdam.

Willard, Ch. A. (1983). *Argumentation and the social grounds of knowledge.* Tuscaloosa: The University of Alabama Press.

Woods, J., & Walton, D. N. (1989). *Fallacies. Selected papers 1972-1982.* Berlin/Dordrecht/Providence: de Gruyter/Foris.

Wu, Peng (2017). Strategic maneuvering by personal attacks in spokespersons' argumentative replies at diplomatic press conferences: A

pragma-dialectical study of the press conferences of the Chinese Ministry of Foreign Affairs. *Journal of Argumentation in Context*, 6(3), 285-314.

Zarefsky, D. (1986). *President Johnson's war on poverty.* Tuscaloosa, AL: University of Alabama Press.

Zarefsky, D. (1990). *Lincoln, Douglas, and slavery. In the crucible of public debate.* Chicago: University of Chicago Press.

Zarefsky, D. (1995). Argumentation in the tradition of speech communication studies. In F. H. van Eemeren, R. Grootendorst, J. A. Blair & Ch. A. Willard (Eds.), *Perspectives and approaches. Proceedings of the third international conference on argumentation, I* (pp. 32-52). Amsterdam: Sic Sat.

Zarefsky, D. (2006). Strategic maneuvering through persuasive definitions. Implications for dialectic and rhetoric. *Argumentation, 20*(4), 399-416.

Zarefsky, D. (2009). Strategic maneuvering in political argumentation. In F. H. van Eemeren (Ed., 2009), *Examining argumentation in context. Fifteen studies on strategic on strategic maneuvering* (pp. 115-130). Amsterdam/Philadelphia: John Benjamins. Argumentation in Context 1.

# Índice analítico


– A –

Aceptabilidad de la premisa, 261, 265
Aceptabilidad intersubjetiva, 128, 134
Actitud. *Véase* punto de vista
Acto comunicacional complejo. *Véase* (complejo) de acto comunicacional
Acto de habla indirecto, 126, 162
Acto de habla, 44, 69
Adaptación a la demanda de la audiencia, *Véase* demanda de la audiencia.
Adición, 145
Adjudicación, 193, 195, 197, 198, 200, 214
Afirmar el consecuente, 104
Ajuste compensatorio, 215
Ambigüedad, 106
Ámbito académico, 191, 192
Ámbito comercial, 200, 206, 207
Ámbito diplomático, 206
Ámbito interpersonal, 194, 195, 196, 206, 207
Ámbito jurídico, 193, 195, 198, 205, 214, 217, 225, 242
Ámbito médico, 213, 216, 225, 230, 235, 237, 241
Ámbito político, 193, 195, 199, 206, 213, 224, 227, 235, 244, 275
Análisis argumentativo reconstructivo. *Véase* análisis reconstructivo
Análisis crítico del discurso, 272,
Análisis de la controversia en la historia, 272
Análisis del discurso argumentativo, 25, 26, 141
Análisis del discurso, 23
Análisis reconstructivo, 141, 142
Antagonista, 48, 89-96, 153
Antecedente cultural o ideológico, 245
Antecedentes, 52, 119, 162
  generales, 52, 119, 131, 163
  específicos, 52, 119, 131, 163

Antistrophos, 37
Anuncio médico. *Véase* publicidad médica
Argumentación compleja. *Véase* estructura argumentativa
Argumentación convergente, 30
Argumentación coordinada, 30, 121-122
complementaria, 122
cumulativa, 122
Argumentación de consecuencia. *Véase* argumentación instrumental
Argumentación de primer orden, 232
Argumentación de segundo orden, 232
Argumentación de signo. *Véase* argumentación sintomática
Argumentación en la democracia, 214
Argumentación indirecta, 126, 153
Argumentación instrumental, 80, 105, 127, 141, 224, 234
de causa a efecto, 236, 241
de efecto a causa, 236, 241
Argumentación irrelevante, 103
Argumentación múltiple, 31, 122
Argumentación populista, 231
Argumentación por autoridad, 84
autoridad jurídica, 231
mayoritaria, 236
Argumentación por autoridad. *Véase* argumento por autoridad
Argumentación por comparación, 79, 127, 141, 154, 226, 238
argumentación por analogía, 226, 237
descriptiva, 237
Argumentación pragmática compleja, 224, 228, 229, 230, 232, 235, 236, 238-241
del tipo resolución de problema, 228, 229, 241
Argumentación pragmática, 83, 224, 225, 228-243
variante negativa, 224, 234
variante positiva, 234
Argumentación serial, 30
Argumentación sintomática, 79, 104, 127, 224, 230-243
por el ejemplo, 169.229, 236, 241
Argumentación subordinada, 31, 155
Argumentación vinculada,
Argumentación y críticas, 220
Argumentación, 19-22
Argumentativismo radical, 269, 271
Argumento por autoridad, 182, 210, 231, 236, 238-242
mayoría como autoridad, 236, 243
Argumentum ad baculum, 102, 138
Argumentum ad consequentiam, 105, 130
Argumentum ad hominem, 101, 131, 138, 182
abusivo, 138
variante tu quoque, 131
Argumentum ad ignorantiam, 102, 105
Argumentum ad misericordiam, 102
Argumentum ad populum, 103, 104, 112
Argumentum ad verecundiam, 102-104, 111, 112, 138, 182, 210
Asertivo, 69
Asociación, 29

Aspecto de la maniobra estratégica, 170, 171, 173, 204, 271
Asunción. *Véase* premisa inexpresada
Ataque concluyente, 93
Ataque personal, 101, 138, 182
Audiencia primaria, 178
Audiencia secundaria, 178, 206
Audiencia, 199, 251
particular, 251
primaria, 199
secundaria, 206
universal, 251

– B –

Búsqueda de la comunión, 193, 194, 195

– C –

(Complejo de) acto interactivo, 21, 50
(Complejo) de acto comunicacional, 22, 44
elemental, 45
Caracterización argumentativa, 195, 196, 204, 213
Caso "KLM", 155, 185
Caso claro en la toma de decisión jurídica, 231, 242
Caso de "Amas a tu viejo", 178
Caso de "Schlyter", 227
Caso de "Shell", 123
Caso de "Tribunal penal holandés", 203
Caso de derecho, 217, 225
Caso difícil en la toma de decisión jurídica, 233, 239, 242
Catálogo de salud, 216, 247
Clasificación de los actos de habla, 69
Código de conducta para el discurso argumentativo razonable, 96, 101, 113, 115, 128, 132, 167, 171
Competencia analítica, 35
Competencia evaluativa, 34
Competencia productiva, 34
Componente analítico del programa de investigación, 35, 142
reconstrucción sistemática, 35
Componente del programa de investigación, 32-34, 271, 273
componente analítico, 34, 259, 264, 271, 273, 275
componente empírico, 33, 253, 258, 259, 265, 271, 273, 274
componente filosófico, 33, 252, 258, 264, 273
componente práctico, 34, 253, 258, 264, 273, 276
componente teórico, 33, 253, 258, 264, 271, 273, 274
Componente empírico, 33, 35, 115
investigación cualitativa, 33
investigación cuantitativa, 33
Componente filosófico, 33, 35
Componente práctico, 34, 35
Componente teórico, 33, 35
Composición, 104, 106
Compromiso argumentativo, 144, 176
Compromiso pragmático, 118
Compromiso, 51
Compromisorio, 71
Comunicación de la salud. *Véase* ámbito médico

Comunicado de "prensa del Ministerio de Asuntos Exteriores chino", 216
Concepción de razonabilidad, 32, 33
antropológica, 33, 56, 253, 274
crítica, 33, 56, 253, 274
geométrica, 56, 253, 274
Conceptualización, 62
Conclusión. *Véase* punto de vista
Condición de contenido proposicional, 46
Condición de corrección, 53, 162, 176
Condición de identificación, 53, 162, 176
Condición de orden superior, 142, 180, 214
Condición de responsabilidad, 53
Condición de sinceridad. *Véase* condición de responsabilidad
Condición esencial, 47
Condición preparatoria, 53
Condicional asociado, 153
Condiciones de reconocimiento. *Véase* condición de identificación
Conjunto de temas lógicos, 177, 266
Constelación de movidas argumentativas. *Véase* patrón argumentativo
Consulta médica, 216
Contenido proposicional, 93
Contexto macro institucional, 193
contexto macro institucional, 52, 119, 162
contexto intertextual, 52, 119, 162
contexto micro lingüístico, 52, 119, 162
contexto meso situacional, 52, 119, 162
bien definido, 127
Contexto, 52, 126, 131
Contextualización, 62, 275, 276
Convencionalización institucional. *Véase* convencionalización
Convencionalización, 195, 196, 200, 202-204, 209
Creencia. *Véase* punto de vista
Criterio de validez, 208, 269, 274
general, 209, 210
específico, 209, 212

– D –

Datos. *Véase* premisa de no-enlace
Debate parlamentario europeo, 199
Debate parlamentario holandés, 215
Debate parlamentario, 224
Declaración. *Véase* declarativo
Declarar un punto de vista sacrosanto, 113
Declarativo de uso, 74, 96
Declarativo, 72
Defensa concluyente, 93
Deliberación, 193, 194, 199, 206
Demanda de la audiencia, 169, 204
adaptación a la, 204
Demanda. *Véase* punto de vista
Dependencia del contexto del discurso argumentativo, 245
Dependiente del campo. *Véase* dependencia del contexto del discurso argumentativo
Descarrilamiento de maniobra estratégica, 32, 181-182, 209-210
Desplazar el peso de la prueba, 102, 113
Dialéctica clásica, 36

Dialéctica formal, 38, 42, 87, 256-257, 259
Dialéctica, 36-40
Dialectificación, 54
Diez comandos, 96, 101
Diferencia de opinión, 19, 23, 43, 47, 142, 176, 220
  mixta, 65, 75, 142, 220, 226
  múltiple, 75, 142, 226
  no mixta, 75, 142, 220, 226
  única, 75, 142, 226
Difusión de información, 193
Dimensión crítica, 24
  normativa, 24
Dimensión descriptiva, 55, 267, 269
Dimensión empírica, 24, 55, 116,
  descriptiva, 24, 55
Dimensión normativa, 55, 258, 260, 264
Dimensión pragmática, 43
Dimensión retórica, 36, 171, 172
Dimensión/perspectiva dialéctica, 36, 43, 172, 174
Directivo, 70
Discusión crítica, 63, 88, 115, 116, 139, 194-195
Discusión para la resolución de un problema, 122
Diseño estratégico, 168, 171, 178
Diseño. *Véase* formato
Disociación, 123, 251
Dispositio, 37
Dispositivo de presentación, 169, 204
Disputa, 193
Distorsionar una premisa inexpresada, 103
División, 104, 106
Doctrina de stásis. *Véase* doctrina de status
Doctrina de status, 206
  status coniecturalis, 206
  status definitivus, 206
  status qualitatis, 206
  status translativus, 206

– E –

Efecto interactivo de aceptación, 50, 58, 168
  convencer, 58
Efecto interactivo, 137
  inherente, 137
Efecto techo, 125
Eficacia a través de la investigación de razonabilidad, 135
Eficacia como convencimiento, 135
Eficacia, 135, 136 168, 172, 174, 251, 254, 271, 275
El sistema de la retórica antigua, 36
Elección tópica. *Véase* potencial tópico
Elocutio, 37
Empirización, 62, 276
Enfoque epistemológico, 263, 264
Enfoque lingüístico, 249, 265, 270-271
Entimemática, 27
Entrevista política, 193, 194, 215
Epicheirema, 252
Equivocación, 106
Escenario estratégico, 246
Esfera, 23, 269
  personal/privada, 23, 269
  profesional, 23

pública, 23, 269
técnica, 23, 269
Espacio de desacuerdo, 176
Esquema argumentativo, 28, 79, 92, 141, 151, 152, 220-221, 222, 251-256, 262, 264, 274, 276
Esquema argumentativo. *Véase* esquema de argumentación
Estándar de razonabilidad, 118, 127, 135
del argumentador corriente, 118
Estilo argumentativo, 246
Estrategia argumentativa, 175, 176
estrategia de argumentación, 176, 177
estrategia de clausura, 176, 177
estrategia de confrontación, 176, 215
estrategia de discusión, 176, 177
estrategia de apertura, 176, 177
Estructura argumentativa, 30, 67, 121, 142, 152, 155, 221, 226
coordinada, 67, 142, 155, 221, 225, 226, 229, 235-243
múltiple, 67, 142, 155, 221, 226
única, 142, 224, 226, 229
subordinada, 67, 142, 155, 221, 226, 232, 235-243
Etapa de apertura, 65, 66, 90, 97, 102, 107, 133, 148, 149, 157, 176, 196
Etapa de argumentación, 65, 67, 90-91, 97, 103, 104, 108, 109, 133, 149, 157, 176, 196
Etapa de clausura, 65, 68, 95, 105, 109, 133, 176, 196
Etapa de confrontación, 65, 90, 97, 103, 106, 133, 148, 157, 176, 196
Etapa de discusión crítica. *Véase* etapa de proceso de resolución
Etapa de proceso de resolución
contraparte empírica de, 65, 76
Ethos, 98, 103
Evadir el peso de la prueba, 102, 103, 113
Evaluación del discurso argumentativo, 25, 26
Evento de habla, 192
Explotación de dispositivo de presentación. *Véase* dispositivo de presentación
Expresivo, 73
Externalización, 62

– F –

Falacia de anfibología, 106
Falacia de falta de claridad, 106
Falacia ética, 103
Falacia patética, 103
Falacia populista, 104
Falacia, 31, 86, 101, 106, 128, 181, 209, 256, 257, 262, 263, 275
Falsedad oculta, 135
Falso dilema, 105
Fase del desarrollo de la pragmadialéctica, 62
Filosofía crítico-racionalista de la razonabilidad, 56, 64
Filosofía de la razonabilidad. *Véase* concepción de razonabilidad.
Forma procedimental, 250
Formalización, 276
Formato, 34, 198, 199, 200, 206, 247
Foro de discusión política en internet, 199, 215
Fuerza justificativa, 93
Función analítica del modelo de una discusión crítica, 64, 144

Función crítica, 65
Función estratégica, 173
Función heurística del modelo de una discusión crítica, 64, 144
Funcionalización, 42

– G –

Garantía. *Véase* premisa de enlace
Generalización apresurada, 104, 109
Género de actividad comunicacional, 193
Género, 193
Gran Retórica, 38, 171, 266

– H –

Hacer un absoluto a partir del éxito de la defensa, 105, 113
Hacer un absoluto a partir del fracaso de la defensa, 105
Hombre de paja, 102

– I –

Ignoratio elenchi, 103, 108
Implicación. *Véase* premisa inexpresada
Implicatura. *Véase* premisa inexpresada
Inconsistencia pragmática, 188-189
Independencia del contexto del discurso argumentativo, 245
Independiente del campo. *Véase* independencia del contexto del discurso argumentativo
Indicador argumentativo, 76, 117, 118
  indicación contextual, 76, 126
  en el sentido más amplio, 125
  indicador verbal, 76, 124
Indicador. *Véase* indicador argumentativo
Inferencia, 119
  lógica, 52, 119, 162
  pragmática, 52, 119, 162
Inferencia. *Véase* premisa inexpresada
Informe de una comisión parlamentaria europea de investigación, 224, 240
Inmunizar un punto de vista frente a las críticas, 102, 113
Instrumentalización, 62
Inteligencia artificial, 258, 259, 262, 276
Interpretación, 141
Intervención, 259, 276
  computarizada/por medio de computadores, 259, 276
Inventio, 37
Investigación cualitativa, 33, 117
Investigación cuantitativa, 33, 117, 118, 123, 127
Investigación descriptiva, 117
Investigación experimental, 118, 124, 136

– J –

Juez racional, 22, 43

– L –

Limitación extrínseca en la maniobra estratégica. *Véase* precondición institucional.
Límite de razonabilidad, 183
Lógica dialógica, 256
Lógica formal. *Véase* Lógica

Lógica informal, 23, 259
Lógica natural, 270
Lógica, 22, 38, 252-253, 255-259, 262
Logos, 98, 103

– M –

Maniobra estratégica, 171, 204, 209, 213
  modo de, 203, 209, 210, 214
Máxima, 52, 162
Mediación, 200, 207
  de asesoramiento, 201
  de custodia, 201
Medios argumentativos y críticas, 196
Metonimia, 123
Mínimo lógico, 93, 153
Misión del participante, 205, 206
Modelo de la argumentación, 25
Modelo ideal, 65, 89, 139
Movimientos argumentativos analíticamente relevantes, 119-120, 143
Movimientos argumentativos, 69, 118, 119, 120, 121, 131, 167, 223, 226, 236

– N –

Negar el precedente, 104
Negar un punto de partida aceptado, 113
Negar una premisa inexpresada, 103, 113
Negociación, 200
Nivel de defensa, 222, 227-233, 235, 243
  primero, 222, 225, 229-233, 235-243
  segundo, 222, 229-233, 241-243
  tercero, 241-242
Nivel dialéctico, 261, 263
Nueva retórica, 29, 42, 251-254, 260, 262, 266, 267

– O –

Objetivo del participante, 202, 205
Objetivo dialéctico, 173
Objetivo general de la teoría de la argumentación, 25
Objetivo retórico, 173, 183
Opinión. *Véase* punto de vista
Óptimo pragmático, 93, 103, 153

– P –

Pathos, 98, 103
Patrón argumentativo, 221, 223, 243
  prototípico, 222, 243
    básico, 222
    extendido, 222-223
  estereotípico, 244-247
Pendiente resbaladiza, 105
Pensamiento crítico, 260, 264
Perfil dialéctico, 79, 81, 118, 119, 120
  de la argumentación instrumental, 80, 82-83
  de la argumentación por comparación, 80-81
  de la argumentación sintomática, 80-81
Período para hacerle preguntas al Primer Ministro, 215
Permutación, 145
Perspectiva émica, 55, 116, 270
Perspectiva ética, 55, 116

Perspectiva general analítica, 34, 150, 151
Perspectiva lógica, 30
Perspectiva lógica-epistémica. *Véase* perspectiva lógica
Perspectiva teórica, 116
Persuasión, 37, 55, 137, 258, 265, 272
Petición de principio, 104
Petitio principii, 104
Pista dialéctica, 121
Pista pragmática, 121
Pistas dialógicas, 121
Plan estratégico, 246
Poder Persuasivo, 137
Potencial tópico, 169, 206
Práctica argumentativa, 191, 219
Pragmática normativa, 268
Precondición institucional, 203, 204, 213, 214, 216, 221
  primaria, 204
  secundaria, 204, 214, 216
Predicamento argumentativo, 168
Predicamento europeo, 205, 214, 229
Pregunta crítica, 28, 79, 80, 208, 221, 224
  básica, 80, 82
  general, 208
  específica, 208
Pregunta retórica, 148, 150, 180
Preguntas múltiples, 104, 108
Premisa de enlace, 45, 80, 127
Premisa de no-enlace, 45
Premisa faltante. *Véase* premisa inexpresada
Premisa implícita. *Véase* premisa inexpresada
Premisa inexpresada, 27, 152, 153
Premisa suprimida. *Véase* premisa inexpresada
Premisa tácita. *Véase* premisa inexpresada
Presentación progresiva, 125
Presentación regresiva, 125
Presentar falsamente algo como un punto de partida común, 113
Presentar falsamente una premisa como evidente por sí misma, 113
Presuposición por razonabilidad, 183
Preterición, 123
Principio metateórico, 41, 58
Problema de validez, 57, 86, 87-139, 254
Procedimiento de identificación, 91
Procedimiento de inferencia, 92
Procedimiento dialéctico, 64, 96
Procedimientos de verificación, 85, 93
Producción del discurso argumentativo, 25, 26
Programa de investigación, 43
Proliferación de la realidad argumentativa, 245
Proposición del debate. *Véase* punto de vista
Proposición, 20, 45, 91
Protagonista, 48, 89-96, 153
Psicología cognitiva evolutiva, 272
Publicidad médica, 216, 225
  de venta libre, 225, 230, 231, 237, 238, 241
Punto de partida metodológico, 41, 58
Punto de partida, 49, 67, 151, 196, 219
  material, 49, 151, 220, 225

procedimental, 49, 151, 220, 225
Punto de salida, 128, 135, 159, 164, 169, 177
Punto de vista cero, 105
Punto de vista virtual, 176
Punto de vista, 20, 23, 26, 63, 100, 151, 221,
descriptivo, 23, 100, 226
evaluativo, 23, 100, 226
prescriptivo, 23, 100, 226-233, 235, 236, 241
Punto institucional, 194, 195, 199, 202, 208
general, 199,
específico, 194

– R –

Razonabilidad, 85, 89, 135, 167, 171, 203, 208, 251-254, 258, 263
Razonamiento circular, 104
Realidad argumentativa, 32, 34, 55, 62, 66, 115, 124, 142, 167, 191, 219, 245, 259
complejidad funcional, 224
Reconocimiento de movida argumentativa, 123
Reductio ad absurdum, 130
Regla de comunicación, 162
Regla de Conclusión, 100, 105, 113, 128
Regla de Libertad, 97, 106, 113, 128, 134, 137, 182
Regla de Obligación de Defender, 97, 102, 111, 113, 128, 134
Regla de Premisa Inexpresada, 98, 103, 113
Regla de Relevancia, 98, 103, 108, 111
Regla de Validez, 99, 104, 110
Regla del Esquema Argumentativo, 99, 104, 109, 112, 113, 128, 138, 210, 212
Regla del Peso de la Prueba, 128, 134
Regla del Punto de Partida, 99, 103, 113
Regla del Punto de Vista, 97, 102
Regla del Uso del Lenguaje, 100, 110, 189
Regla para/de una discusión crítica, 88, 89, 128, 132, 209
Reglamentación, 56
Relación premisa-conclusión, 260-263
Relevancia/Relevante, 115, 116
analítica, 116
evaluativa, 116
interpretativa, 116
de juicio, 116
Repetición, 123
Requisito institucional. *Véase* precondición institucional.
Requisitos de perspectiva general analítica, 150
coherencia, 151
economía, 151
eficacia, 151
realismo, 151
justificación, 151
Resolver una diferencia de opinión, 54, 63, 140
Responsable, 21
Resultado del discurso, 152, 196, 220
Retórica clásica, 36, 37
Retórica, 22, 36, 265
clásica, 265

Ruta dialéctica, 79, 80, 81, 120, 223

– S –

Secundum quid, 104
Selección a partir del potencial tópico. *Véase* potencial tópico
Semejanza. *Véase* argumentación por comparación
Sistema tópico, 172
Situación inicial, 196, 220
Socialización, 47, 212
  primaria, 212
  secundaria, 212
Subdiscusión, 78, 91
Subtipo de argumentación, 81, 223
Suposición. *Véase* premisa inexpresada
Supresión, 145
Sustitución, 145

– T –

Tácticas de presentación, 215
  polarización, 215
  cambio de tema, 215
Tamaño del efecto, 133-134
Teoría de la argumentación, 20-22
Teoría pragmadialéctica estándar, 171, 259
Teoría pragmadialéctica extendida, 191
Tesis. *Véase* punto de vista
Tipo de actividad argumentativa, 195
Tipo de actividad comunicacional, 192, 193, 194, 196, 204
Tipo de argumentación, 78, 223
Topos/topoi, 29
Tradición del debate, 266, 267
Transformación de presentación, 144
Transformaciones de reconstrucción, 144
Tratamiento Estándar, 31, 87

– V –

Validación, 62
Validez conceptual del concepto teórico de argumentación, 124
Validez convencional/Convencionalmente válido, 57, 87, 89, 140, 255
Validez lógica, 87, 92
Válido respecto del problema, 57, 88, 132-134, 255
Veredicto de motivación por el juez, 193, 198, 242

– Z –

Zanjar una disputa, 63
Zona de acuerdo, 177

Este libro se terminó de imprimir
en los talleres de Grández Gráficos SAC,
por encargo de Palestra Editores SAC.

Se utilizó la fuente Gandhi Serif
en 10 puntos para el cuerpo del texto.
Junio, 2019

*Este libro ofrece un estudio panorámico y exhaustivo de los componentes cruciales de una teoría de la argumentación. El autor describe la argumentación de forma consistente desde el ángulo pragmadialéctico: pragmáticamente, la argumentación entendida como una actividad comunicativa orientada a objetivos, y dialécticamente, como parte de un intercambio crítico regulado dispuesto para resolver una diferencia de opinión, incorporando todos los estándares de razonabilidad que deben observarse para lograr tal propósito de manera constructiva.*

*Como resultado, esta obra presenta sistemáticamente la forma en que las partes constitutivas de la* teoría pragmadialéctica *de la argumentación —que son discutidas en distintas publicaciones— se conectan entre sí.*

www.palestraeditores.com

ISBN: 978-612-325-080-5

9 786123 250805